

UNIVERSIDAD DE MADRID
FACULTAD DE DERECHO



TESIS DOCTORAL

**El refugio de impuesto y la sociedad "Tax Haven" en el
derecho internacional tributario**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

Fernando Cardoze Fábrega

Madrid, 2015

Rd. 63.955

TE

UNIVERSIDAD DE MADRID

FACULTAD DE DERECHO



BIBLIOTECA
DE DERECHO

**EL REFUGIO DE IMPUESTO Y LA SOCIEDAD "TAX HAVEN" EN EL
DERECHO INTERNACIONAL TRIBUTARIO.**

POR: FERNANDO GARDOZE FÁBREGA

F. SAINZ DE BUJANDA	
BIBLIOTECA	
Caja núm.	
Folleto núm.	1886

**TESIS DOCTORAL PRESENTADA PARA OP-
TAR AL DIPLOMA DE DOCTOR, DIRIGIDA
POR EL ILMO. SR. CATEDRÁTICO DE -
LA UNIVERSIDAD DE MADRID, D. FER-
NANDO SAINZ DE BUJANDA.**

MADRID, 1963

A MI MADRE.

P R O L O G O

Como profesional del derecho y entusiasta de la economía, y como panameño vinculado a la fundación de sociedades subsidiarias controladas por capital extranjero, siempre sentí curiosidad de plasmar en papel y lápiz algunas de las prácticas evolucionadas en el campo de las inversiones y transacciones internacionales. Fue, sin embargo, el movimiento legislativo norteamericano tendiente a la eliminación total del capital norteamericano que se invierte en el extranjero a través de las leyes propiciatorias de ciertos países lo que motivó directamente este pequeño estudio.

La inversión extranjera canalizada a través del marco legal de terceros países es un fenómeno relativamente moderno y de gran trascendencia. Mucho se ha hablado de ello pero en realidad poco se le ha estudiado. En este trabajo hemos voluntariamente limitado nuestro análisis al estudio de la inversión que el país exportador de capital realiza en el país receptor de capital a través de un tercer país. A este tercer país hemos denominado "refugio de impuesto" por carecer de otro término más adecuado, y por ser el factor fiscal, el factor más importante en la determinación del país a través del cual se hará la inversión.

Debemos antes que nada dejar en claro algunas de las dificultades encontradas en el desarrollo del tema. Tratándose de un fenómeno primordialmente norteamericano, y por consiguiente poco estudiado en el mundo hispano, nos hemos visto en la necesidad de traducir algunos vocablos y conceptos del inglés al castellano traducción ésta, como los primeros en admitir, que adolece de muchos defectos o imprecisiones por ser vocablos e instituciones prácticas nacidas en el cuadro legal de otros sistemas fiscales y de otros tipos de economía.

Igualmente, hemos tropezado con dificultades de tipo esquemático, al lidiar con un tema quizás nunca antes enfocado de una manera directa y sucinta. Dificultad ésta agravada por cuanto que hemos pretendido analizar en forma metódica, racional e institucional un fenómeno accidental del sistema económico-jurídico moderno. Las sociedades "tax haven", sociedades controladas que utilizan el vehículo corporativo de un refugio de impuesto, no son una creación jurídica abstracta, sino más bien un resultado práctico de las circunstancias económicas del mundo actual. Son, dicho de otra forma, consecuencia casi necesaria de un intercambio económico que ha preparado en muchos aspectos el rígido marco jurídico heredado como resultado de varios lustros de proteccionismo económico.

Finalmente, nuestro estudio se ha visto también complicado por la diversidad de definiciones y acepciones que -

se le han dado a los diferentes conceptos aquí utilizados. - Términos como "refugio de impuesto", "sociedad tax haven", - transacciones tax haven", han sido usados por diferentes autores y diferentes proyectos de legislación para denotar diferentes cosas. Por lo general, en este trabajo hemos tratado de mantener el análisis en un plano relativamente abstracto, que nos permita usar los términos en cuestión en su acepción más amplia. Cuando ha sido necesario referirse a cuestiones más precisas hemos tratado de definir de antemano la acepción particular que se daría al concepto propuesto para así evitar una mayor confusión en el análisis. Hemos pues preferido cansar al lector con pesadas y repetidas definiciones que confundirle por la ausencia de definiciones claras y precisas.

Así pues, sin ánimo de excusar nuestra imprecisión ocasional, hacemos constancia de las dificultades encontradas. Dificultades de tipo lingüístico por tratar de un tema primordialmente anglo-americano poco antes tratado en detalle en la lengua castellana. Dificultades de tipo esquemático por centralizar nuestro análisis en una forma de inversión de capital quizás nunca antes estudiada de manera aislada y esquemática. Y, finalmente, dificultades en cuanto a la acepción de los conceptos usados debido a la multiplicidad de las formas en que dichos conceptos han sido utilizados por diversos autores y por las diversas propuestas que en relación a estas inversiones se han hecho, especialmente en Norteamérica. Pasemos pues al estudio de la materia.

CAPITULO I

INTRODUCCION

A.- IMPORTANCIA DE LA MATERIA

B.- ESQUEMA A SEGUIR.

A.- IMPORTANCIA DE LA MATERIA.

Parece ser aceptado por la inmensa mayoría de los economistas modernos que hoy en día no puede haber una efectiva y económica industrialización sin mercados extensos para los productos manufacturados ni grandes acumulaciones de capitales que hagan dicha producción factible. La producción de la mayoría de los productos para ser económica y eficiente debe hacerse en gran escala. Es por eso que en relativo corto tiempo las viejas y tradicionales barreras arancelarias que la mayoría de los pueblos mantenían se han convertido en pesados obstáculos al progreso. El libre comercio se afianza. Un pueblo de escasos millones no debe, en términos estrictamente económicos, sostener industria pesada. El mercado interno no justifica las grandes inversiones necesarias. La industria pesada no es económica cuando el mercado interno es muy limitado. Las barreras políticas caen ante las realidades económicas, y el mundo marcha aceleradamente hacia las grandes áreas de libre comercio. Así vemos como quizás el fenómeno mas grande de la post-guerra el nacimiento, crecimiento y florecimiento del Mercado Común Europeo. Sólo con la gradual y ordenada eliminación de las antiguas tarifas que dificultaban y muchas veces impedían el libre flujo del comercio entre los pueblos de Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo pudo la comunidad europea de -

naciones alcanzar el auge y preponderancia económica que hoy tiene. En América se establece el Mercado Sud-americano de Libre Comercio y el Mercado Común Centroamericano. Ambos se fundan con miras a emular, mediante el incremento del comercio entre sí, el éxito obtenido ya por el Mercado Común Europeo. Los nuevos países africanos también se agitan en la misma dirección. Se habla ya con optimismo de un futuro mercado común africano. La idea de un gran mercado común Iberoamericano también parece ganar cada día nuevos adeptos.

Pero no olvidemos que además de grandes mercados la industrialización moderna requiere ingentes capitales. No es pues raro que los países en vía de desarrollo, necesitados de capital, reformen sus leyes e instituciones arancelarias para facilitar y crear incentivos al capital extranjero (1). Por otra parte, el capital extranjero analiza y estudia antes de invertir. La doble imposición, fenómeno fiscal tan usual en sociedades formadas en tiempos donde el comercio no se vialumbraba como necesidad absoluta, se yergue como un obstáculo casi insuperable. Las naciones exportadoras de capital, como veremos más adelante, favorecen el principio de nacionalidad o residencia en la imposición del gravamen, mientras que las naciones importadoras de capital se inclinan más por el principio de territorialidad. Considerando el riesgo, el capital no traspasará las fronteras -

nacionales mientras la remuneración no exceda al interés, o a la remuneración que dicho capital pudiera obtener invertido en el propio país exportador del capital. La eficiencia marginal del capital tendrá que ser mayor a medida que el riesgo sea mas grande y lo desconocido más inminente.

En esta maraña de doble y triple imposición toman realidad los refugios de impuestos y las sociedades tax haven que de ellos se utilizan. Este estudio versará exclusivamente sobre el papel de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven en el panorama jurídico-económico actual. Enfocaremos el estudio jurídico-económico de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven con un análisis detallado del papel que desempeñan estas instituciones en el movimiento del capital internacional, especialmente del capital norteamericano.

Pero antes de proseguir conviene que precisemos el sentido exacto que a través de todo este estudio se dará a ciertos conceptos. Por "refugios de impuestos" entenderemos aquellos países o estados cuyas leyes permiten y facilitan la fundación y operación de sociedades "tax haven". "Sociedades tax haven" serán aquellas sociedades controladas por capital extranjero que usando el vehículo corporativo de un refugio de impuesto realizan un alto porcentaje de sus ingresos por concepto de transacciones tax haven. "Transacciones tax haven" llamaremos a aquellas transacciones entre la sociedad tax haven y otra u otras sociedades rela-

cionadas en las cuales se producen ingresos a la sociedad - tax haven por intercambios comerciales que se suceden fuera del país de fundación de la sociedad tax haven. (2) Por lo general usaremos el término transacciones tax haven intercambiablemente con transacciones hechas a través de un refugio de impuesto. De modo que al referirnos a transacciones hechas a través de un refugio de impuesto nos referiremos - igualmente a transacciones tax haven.

B.- ESQUEMA A SEGUIR.

Una vez pues entendido el sentido que se dará a los principales conceptos que se usarán en este trabajo conviene que hagamos una tesis sucinta del esquema a seguir. El estudio, repetimos, tratará del papel de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven en el panorama jurídico-económico del mundo actual. En rasgos generales hablaremos de la inversión del capital de un país exportador de capital a un país importador de capital a través de las leyes de un tercer país que hemos denominado refugio de impuesto. La inversión a través del refugio de impuesto se hace en forma de una sociedad anónima controlada, o sociedad tax haven.

Después de definir claramente en el capítulo primero el propósito del trabajo, los conceptos generales, y la línea a seguir, analizaremos en el capítulo segundo la si-

tuación jurídica internacional con respecto a la imposición al capital extranjero y a las entradas que dicho capital produce. Consideramos importante un detallado análisis de la realidad jurídica internacional en esta materia, pues es dentro de dicho marco jurídico que existen los refugios de impuestos y las sociedades tax haven que operan en el extranjero a través de refugios de impuestos.

A continuación en el capítulo tercero veremos en detalle lo que son propiamente los refugios de impuestos y las sociedades tax haven. Analizaremos allí la razón o razones por las cuales ciertos países se convertirán en refugios de impuestos. Estudiaremos en detalle también las razones tanto económicas, políticas, y administrativas que mueven, y en muchos casos obligan, a la formación de sociedades tax haven o sociedades que operan amparadas en las leyes de los refugios de impuestos.

Teniendo ya una concepción clara y abstracta de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven, así como del porqué de sus existencias y funcionamientos dentro del marco jurídico que presenta el Derecho Internacional Tributario, pasaremos en el capítulo cuarto a un estudio más concreto de la realidad jurídico-económica presentada por la existencia de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven. Analizaremos entonces las diversas críticas que contra los refugios de impuestos y las sociedades tax haven se han promovido en el mundo comercial internacional, especialmente en los Estados Unidos. Para ello nos -

serviremos del proyecto de ley presentado al congreso norteamericano por el Presidente Kennedy con el objeto de corregir o al menos paliar los desbalances económicos e injusticias fiscales que dícese se producen como consecuencia del capital norteamericano que en forma de sociedades tax haven y a través de refugios de impuestos escapa la imposición norteamericana.

Creemos conveniente hacer este análisis minucioso del problema norteamericano por ser el capital norteamericano el que principalmente hace uso de los refugios de impuestos, por ser éste un fenómeno primordialmente norteamericano debido al gran excedente de capital doméstico que existe en los Estados Unidos, al uso del principio de imposición fiscal global a sus nacionales y residentes -salvo muy contadas excepciones (3)-, y a las peculiaridades del código de rentas internas norteamericano especialmente en su sección 1201 de la parte I del capítulo E que considera la distribución por liquidación como una distribución de capital y no de renta. Y finalmente, por ser norteamérica el único país donde el refugio de impuesto ha sido estudiado en detalle y considerado como problema nacional hasta el punto de ser objeto de una ley nacional (4).

Al hacer un estudio minucioso del proyecto de ley norteamericano podemos analizar mejor y de una manera más concreta todas las repercusiones políticas y económicas que se derivan de los refugios de impuestos y de las socie-

dades tax haven, y la dificultad administrativa y legal de regulaci^on aun si esto fuera deseable. Aunque en el capítulo cuarto seguiremos en forma general un análisis detallado de las críticas formuladas contra los refugios de impuestos y las sociedades tax haven en los Estados Unidos, basándonos específicamente en el proyecto de ley presentado por el Presidente Kennedy al Congreso el 28 de Julio de 1961, lo que aquí expondremos se aplica igualmente a cualquiera otra crítica hecha en otra parte o en forma diferente ya que nuestros argumentos irán más al fondo que a la forma de la crítica.

Al analizar detalladamente el proyecto de ley norteamericano y los argumentos aducidos para su justificación, veremos como necesario corolario, las características más positivas y las funciones más deseables que los refugios de impuesto y las sociedades tax haven prestan en un mundo donde el intercambio comercial tanto de mercaderías como de capitales es cada vez más pronunciado.

Finalmente, en el último capítulo, en el capítulo quinto, haremos una recopilación completa de todo lo estudiado. Y a la luz de los principios de Derecho Internacional Tributario estudiados en el capítulo segundo, del concepto jurídico-económico de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven analizados en su acepcion más amplia en el capítulo tercero, y en sus aspectos más concretos que escrutinamos en el capítulo cuarto mediante el estu

dio del proyecto de ley norteamericano, sostendremos que - los refugios de impuestos y las sociedades tax haven lejos de operar al margen o en contraposición de leyes y principios internacionales operan y funcionan de acuerdo con los más ortodoxos principios del derecho y economía internacional. Mantendremos que en una sociedad donde el movimiento y flexibilidad del capital es poco menos que esencial, donde las necesidades económicas han sobrepasado la realidad política, los refugios de impuestos y las sociedades tax haven llenan una función económica y política útil y quizás indispensable. Su eliminación produciría un vacío que sería difícil de llenar. Mientras existan las barreras políticas y económicas que impidan el libre flujo de capital, - los refugios de impuestos y las sociedades tax haven llenan una función económica-social de gran valía.

Pasemos pues al análisis de las leyes fiscales internacionales y a la posición jurídica, económica, y política de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven en el marco pre-establecido de estas leyes. Invitamos al lector que se forme su juicio en consideración a las teorías generales de Derecho Internacional Tributario y a la realidad económica de nuestros tiempos. El lector estará ^{en} ayudado/todo momento por ejemplos concretos y detalles específicos a los cuales nos referiremos constantemente para hacer lo más práctico y útil posible el estudio de un tema muyo práctico y útil.

CAPITULO II

SUMARIO DE LEYES FISCALES INTERNACIONALES

A.- CONCEPTOS GENERALES.

B.- DIFERENTES ENFOQUES NACIONALES EN LA IMPOSICION DE LOS INGRESOS EXTRATERRITORIALES DE CIUDADANOS Y RESIDENTES.

1.- Aspectos generales de jurisdicción

2.- Jurisdicción territorial.

- a - Razones por las cuales un país limitará su jurisdicción fiscal a los ingresos territoriales.**
- b - Problemas estructurales en la jurisdicción territorial.**

3.- Jurisdicción personal global.

- a - Razones por las cuales un país extenderá su jurisdicción fiscal a los ingresos extraterritoriales de sus nacionales.**
- b - Problemas estructurales en la jurisdicción personal global -Alcance de la jurisdicción impositiva- Personas naturales y personas jurídicas.**

4.- Reconocimiento dado a los impuestos pagados o debidos a otros países.

C.- Maneras como las naciones gravan los ingresos territoriales de los extranjeros no-residentes.

1.- Aspectos generales de jurisdicción.

2.- Categorías de extranjeros no residentes.

3.- Métodos para determinar el impuesto del extranjero no residente.

A.- CONCEPTOS GENERALES.

Antes de analizar detalladamente lo que son los refugios de impuestos y las sociedades tax haven que de ellos se utilizan conviene primero estudiar el panorama jurídico en que se desarrollan estos refugios de impuestos y estas sociedades tax haven. Es preciso tener una idea clara de los diferentes enfoques o avenidas que las naciones usan en la imposición de transacciones que afectan más de un país para entender el porqué y el uso de los llamados refugios de impuestos.

Una transacción afecta más de un país cuando ésta se desarrolla en más de un territorio, cuando sus efectos se sienten en más de un territorio, o cuando las personas directamente relacionadas pertenecen o son consideradas como nacionales o residentes de más de un territorio. Dicho de otra manera, cuando la acción, sujetos de la acción, o efectos de la acción, tienen contactos directos con más de una entidad jurídica. Así por ejemplo, la producción de una refrigeradora en Barcelona por la Westinghouse Inc. es una transacción que afecta a tiene contactos con al menos dos países: con España por concepto de territorialidad de la producción y con los Estados Unidos por concepto de la nacionalidad de la compañía manufacturera.

Conviene recordar que por el momento estamos simplemente precisando lo que para los efectos de este capítulo y de la práctica actual de la imposición internacional constituye una transacción con múltiples contactos nacionales. Sobre las consecuencias y legitimidad de usar una u otra conexión como vínculo suficiente para establecer jurisdicción fiscal nos referiremos luego.

Para evitar posible confusión conviene de antemano definir el modo como se van a usar ciertos conceptos a través de todo este capítulo. "Jurisdicción Territorial" señalará la acción de un país de gravar las ganancias o entradas netas de una transacción o actividad comercial solamente - cuando ésta se desarrolla dentro de los límites territoriales de dicho país. "Jurisdicción Personal" se referirá al método impositivo seguido por la mayoría de los países exportadores de capital, en el cual se establece jurisdicción fiscal con el individuo y no con la transacción. El individuo es el objeto del impuesto independiente del territorio donde las entradas se producen (6).

En el estudio de estos dos métodos de jurisdicción fiscal - Jurisdicción Territorial y Jurisdicción personal - global - seguiremos muy de cerca tanto en el análisis como en la organización el método usado por el profesor Stanley Surrey, hoy asistente jurídico del departamento de Rentas - Internas de los Estados Unidos, en sus conferencias sobre - Derecho Internacional Tributario dadas en la Universidad de

Harvard durante el período escolar 1960-1961.

En la parte B de este capítulo II analizaremos - las maneras o formas como los países gravan las entradas extratorritoriales de sus ciudadanos y residentes. Allí veremos como ciertos países por razones históricas, económicas, o administrativas exceptúan totalmente los ingresos extrarritoriales del patrimonio impositivo de sus ciudadanos y - residentes. Es dentro de estos países que gravan solamente la renta que se produce dentro del territorio del país en-tre los cuales se encuentran los refugios de impuestos. Por supuesto que el hecho de que un país use un método de imposición territorial no lo convierte ipso facto en un refugio de impuesto. Para que las leyes de un país se usen como - vehículo de inversión en un tercer país se tendrá también - en cuenta otros factores como son la interpretación y definición que se le dé al concepto de entradas territoriales, las facilidades bancarias existentes, la proximidad al lugar mismo de la inversión, y la actitud oficial hacia la - formación de sociedades con capital extranjero, actitud ésta reflejada por el cariz nacionalista o liberal que tenga la ley de sociedades anónimas de dicho país (7).

A continuación consideraremos las razones por las - cuales muchos países prefieren establecer jurisdicción fiscal personal en vez de jurisdicción territorial únicamente. Aquí estudiaremos los diferentes factores que serán, o mejor dicho que son usados, como contactos para establecer el

vínculo entre el país y el individuo o entidad jurídica. De la divergencia de los contactos utilizados para declarar re-sidentes o nacionales a individuos y sociedades y hacerlos así sujetos de imposición surge el fenómeno no poco frecuente de la doble o triple imposición por razón de la misma renta. Fenómeno este aun más agravado por el hecho de que todos los países, aun aquellos que usan jurisdicción personal, gravan las entradas producidas dentro de los límites del país. (8)

No es extraño pues que muchos países que emplean jurisdicción personal sobre las entradas de sus ciudadanos y residentes independiente del origen del ingreso usen diversos métodos para paliar de alguna forma el grave problema presentado por la doble o triple imposición fiscal. Algunos de los métodos empleados para reconocer los impuestos pagados a otras entidades jurídicas con respecto a las mismas entradas serán también consideradas en este capítulo: por ejemplo, el sistema de dar un crédito por los impuestos paga-dos a otros países por concepto de la misma entrada; de ofrecer una deducción por dichos impuestos ya pagados una vez, o de tasar las entradas provenientes del extranjero en forma diferente a la tasa de imposición usada en cuanto a la renta obtenida dentro del territorio nacional. (9) Es fácil - pues prever que mientras mas amplios son los vínculos usados para establecer jurisdicción fiscal y mientras menos reconocimiento se le dé a los impuestos pagados en el país donde

se efectuaron las ganancias mayores serán los incentivos para que el capital emigre u opere a través de refugios de impuestos. El capital viajará a un refugio de impuesto para evitar el pago de impuestos a dos, tres o hasta cuatro países por concepto de la misma renta. La forma y el lugar donde se fundará la sociedad tax haven dependerá en gran parte del método de jurisdicción seguido por los países con contactos en la transacción.

En la parte C de este capítulo trataremos sobre la imposición territorial con relación a las ganancias domésticas de personas extranjeras no-residentes. Como vimos anteriormente, los países que establecen jurisdicción fiscal personal -nacionales o residentes- gravan también las entradas territoriales de los extranjeros que tampoco son residentes pero que tienen fuentes de ingreso dentro del país. El impuesto en este caso será solamente por concepto del ingreso obtenido dentro del país, y no por todas las entradas del individuo, como es el caso cuando un país que sigue el método de jurisdicción personal global encuentra suficiente contacto con un individuo como para declararlo residente. En esta segunda parte estudiaremos también los diferentes métodos empleados al establecer la tarifa o el porcentaje de imposición a seguir.

B.- DIFERENTES ENFOQUES NACIONALES EN LA IMPOSICION DE LOS INGRESOS EXTRA-TERRITORIALES DE CIUDADANOS Y RESIDENTES.

1.- Aspectos generales de jurisdicción.

Basta un ligero estudio de los diferentes métodos seguidos por los diferentes países en la imposición de las entradas internacionales de sus ciudadanos y residentes para darse cuenta que no existe ninguna regla internacional uniforme que obligue a los diferentes países a ajustarse a tal o cual regla de jurisdicción fiscal. De manera general pues cada país es, dentro de ciertos límites, libre para establecer las leyes fiscales que más le convenga.

Es por esta falta de uniformidad fiscal que un estudio de las leyes fiscales internacionales debe comenzar con la enumeración y descripción de los diferentes enfoques seguidos en los diferentes países. En las páginas de este capítulo consideraremos en detalle algunos de estos métodos.

2.- Jurisdicción por territorialidad.

Todos los países, sin excepción, extienden su jurisdicción fiscal hasta cubrir por lo menos los ingresos producidos dentro del territorio nacional. La cuota impositiva variará de país en país pero, en forma general, todos reconocen la existencia de una obligación fiscal en el individuo sea este ciudadano, residente o extranjero, que usufructue del patrimonio nacional. En el campo de la imposición fiscal internacional se dice que el país tiene jurisdicción impositiva en base de la territorialidad del ingreso. Algunas naciones limitan el alcance de sus leyes fiscales -

solamente a estas entradas que resultan como consecuencia - de actos producidos dentro del territorio nacional. A este método de imposición fiscal internacional llamamos jurisdicción territorial, para diferenciarlo de la jurisdicción personal global que siguen otros países. En estos otros países la jurisdicción fiscal se extiende no solo sobre los ingresos producidos dentro de los límites geográficos nacionales sino a todos los ingresos, independientes del lugar de origen, de personas naturales o jurídicas con las cuales el estado puede establecer vínculos de ciudadanía o residencia. Mas adelante estudiaremos en detalle este método de jurisdicción personal global.

En los países que siguen la jurisdicción territorial, el residente no pagará impuesto sobre la renta derivada fuera del país gravador. Las ganancias extraterritoriales no son sujetas a la imposición nacional. Analicemos algunas - de las razones por las cuales un país, seguirá el método de jurisdicción fiscal territorial.

a.- Razones por las cuales un país limitará su jurisdicción fiscal a las entradas territoriales.

Existen poderosas razones de índole históricas, filosóficas, económicas y administrativas para limitar la imposición de un país solamente a la renta producida dentro del territorio de dicho país.

En la historia quizás encontramos la primera y fun-

damental razón para usar el método de gravación territorial. Las transacciones internacionales, salvo en muy raras excepciones, eran hasta hace muy poco -y continúan siendo en la mayoría de los países- de poca importancia en la elaboración y desarrollo de las leyes fiscales. No es pues raro que las reglas relacionadas a transacciones internacionales crecieran y se elaboraban accidentalmente sin relación a ningún plan racional preconcebido. (10) Las reglas respondían a los hechos y necesidades comerciales, no se anticipaban a los hechos. En la mayoría de los casos las reglas desarrolladas para resolver problemas domésticos eran trasplantadas de manera ad hoc hacia transacciones internacionales haciendo caso omiso de cualquier distinción posible. Es por eso pues que los diferentes estados consideraban muy natural la gravación de todo ingreso producido en el país independiente de cualquier conexión existente con intereses relacionados a otros órdenes jurídicos. Si el estado tenía poder sobre el territorio, este poder se extendía naturalmente sobre cualquier usufructo que sobre este territorio se hiciera. La conexión era con el territorio no con el individuo.

Pero si bien es cierto que en un principio estas reglas jurisdiccionales fueron creciendo espontáneamente como consecuencia de una realidad económica que ya no se podía desconocer, también es cierto que con el correr de los años se fue poco a poco creando una filosofía completa sobre la necesidad de extender las leyes fiscales de un país sólo en

base al principio de territorialidad. El principio de territorialidad es aducido ahora muchas veces con la fuerza de un concepto filosófico, de una verdad jurisdiccional.

Huelga decir que la imposición territorial ofrece también grandes ventajas administrativas. El principio de territorialidad presenta una clara y comprensible línea de demarcación jurisdiccional en el caso de inversionistas con intereses en varias entidades jurídicas diferentes y con conexiones económicas entre ellas. Bien definido y administrado el concepto de jurisdicción territorial puede ser la solución en el caso de la fricción creciente suscitada con la integración económica que hoy florece en el mundo (11).

Todas las naciones experimentan grandes dificultades en la administración de sus leyes fiscales. No es pues de extrañarse que las ventajas administrativas que ofrece un sistema de jurisdicción fiscal por territorialidad sea una de las causas por las cuales una gran cantidad de países siguen este método de jurisdicción fiscal. Método que como ya hemos indicado anteriormente tiene su base histórica y su fundamento filosófico además de ofrecer grandes ventajas de tipo estrictamente administrativo.

También existen factores económicos que propugnan por la limitación de la jurisdicción fiscal de un país en torno al principio de territorialidad. Si los nacionales no tienen inversiones en el extranjero no hay razón para racionalizar las leyes fiscales hasta incluir las inversio-

nes extranjeras. El deseo de aumentar hasta el máximo las entradas del fisco y de evitar cualquier discriminación contra el inversionista doméstico no están presentes en estos casos. La falta de inversiones en el extranjero puede ser consecuencia de muchas causas: a la falta de capital doméstico, a un impuesto doméstico relativamente bajo, o a la existencia de controles monetarios.

Un país puede también limitar su jurisdicción fiscal sólo a ingresos producidos en el país para evitar cualquier conflicto de tipo económico-político suscitado por fricciones y duplicaciones impositivas.

Finalmente, una nación que comenzó usando el sistema de jurisdicción territorial puede haberse convertido en un refugio de impuestos para la incorporación de subsidiarias controladas por capital extranjero. En estas circunstancias le puede ser provechoso a este país mantener las reglas de jurisdicción territorial. Ya que pueden ser relativamente altos para un país pequeño los beneficios directos e indirectos que se producen a consecuencia de una gran fundación de sociedades anónimas bajo el amparo de las leyes de ese país. (12) No todos los países que siguen el principio de territorialidad se convierten en refugios de impuestos. Esto como veremos más adelante -en el capítulo III- depende también de varios otros factores. Sin embargo, todos los refugios de impuestos siguen necesariamente el método de jurisdicción fiscal basado exclusivamente en el concepto de terri

torialidad.

b.- Problemas estructurales en la jurisdicción territorial.

En la sección (a) de la parte (B) (2) de este capítulo -razones por las cuales un país limitará su jurisdicción fiscal a las entradas territoriales- vimos las razones históricas, filosóficas, administrativas, y económicas por las cuales un país extenderá el alcance de sus leyes fiscales sólo a aquellas entradas que se producen dentro del país. Sin embargo, sería absurdo e ingenuo pretender que el método de jurisdicción territorial es la panacea que resuelve todos los conflictos y duplicaciones en un campo tan nuevo y controversial como son las inversiones extranjeras o las transacciones que afectan a más de una entidad jurídica. Una nación que sigue exclusivamente el sistema de jurisdicción territorial no está exenta de problemas estructurales y administrativos. Veamos algunos:

¿qué ingresos son ingresos territoriales?

A primera vista parecería que el sistema de jurisdicción territorial establecería un sistema claro y capaz de resolver cualquier duda. Pero la realidad es muy distinta. Si en Panamá, por ejemplo, un ingreso va a ser sujeto de imposición cuando es resultado de "actividades económicas hechas en Panamá", todo dependerá de la interpretación de una declaración de suyo vaga "cuando alguna de las razones que

produjeron esa entrada tuvo lugar en territorio panameño". El principio general de jurisdicción territorial no nos da mucha luz en casos particulares. Por ejemplo, ¿Cómo se aplicaría esa ley en el caso de venta de productos panameños en Costa Rica?. ¿Son todos los ingresos que resultasen de esa venta sujetos al impuesto panameño porque la manufactura es panameña?. ¿Es o debe ser el lugar de la venta considerado? Supongamos que la venta se negoció y consumó en territorio nicaragüense. ¿Cómo se distribuiría entonces, para los efectos fiscales, los ingresos resultantes de dicha venta? ¿Se le debe atribuir al factor de la venta la misma importancia que al factor de la manufactura?. Panamá en este caso podría a través de una amplia definición e interpretación del concepto territorial del ingreso extender la jurisdicción de sus leyes impositivas hasta cubrir el mismo o tanto campo como otro país que siguiera el principio de jurisdicción fiscal personal global. Luego, un país que manufactura para la exportación puede teóricamente abarcar por medio de una definición amplia del principio de territorialidad todos los ingresos resultantes de esa manufactura y venta subsiguiente.

Igualmente, por ejemplo, si un banco panameño le presta dinero a un deudor colombiano, el impuesto panameño, asumiendo nuevamente que Panamá le diera una interpretación amplia al concepto de jurisdicción territorial al cual se adhiere, puede ser lo mismo que si se usara el principio de

jurisdicción personal. En el caso hipotético aquí planteado la pregunta sería: ¿es el interés del empréstito resultado de actividades hechas en Panamá o de propiedades situadas en Panamá?. Podemos concluir pues que mientras se usen interpretaciones amplias de jurisdicción territorial desaparecería quizás la virtud más grande de dicho sistema que es la eliminación de la doble imposición. En el ejemplo arriba mencionado es claro que Colombia a su vez podría gravar el empréstito en la teoría de que el lugar de origen es la residencia del deudor. Tanto Panamá como Colombia extenderían sus leyes fiscales a esta transacción aunque los dos países estarían nominalmente usando exclusivamente el sistema de jurisdicción fiscal por territorialidad. Bajo el mismo concepto de territorialidad los dos países extenderían su jurisdicción fiscal a la misma transacción.

¿Qué deducciones con deducciones territoriales?

Un sistema de impuestos basado en la jurisdicción territorial presenta también serios problemas estructurales y de interpretación en cuanto a las deducciones permitidas. Así por ejemplo la ley venezolana al computar la ganancia neta permite deducciones de aquellos gastos "hechos en Venezuela". (13) ¿Cabe dentro de la frase "gastos hechos en Venezuela", el valor de maquinaria importada y comprada fuera del país? ¿Es esto acaso un "gasto hecho en Venezuela" cuando la transacción y el pago de la maquinaria se hicieron en

el extranjero? Pero de concluir el Departamento de Rentas Internas que la compra de esa maquinaria no es un "gasto hecho en Venezuela", ¿no se estaría aquí cometiendo una injusticia con el contribuyente?

Y aunque el artículo de la ley impositiva Venezolana trata de paliar estas anomalías con una enumeración de gastos deducibles, todavía quedan una serie de gastos que - aunque no estén "hechos en Venezuela" constituyen gastos necesarios de la producción i.e. como son los gastos necesarios de propagación en el extranjero, los gastos de representación, de viajes, etc. Y por otra parte se puede dar - el caso de gastos "hechos en Venezuela" concernientes a ingresos percibidos en el exterior. Por ejemplo, el tiempo empleado por trabajadores y economistas venezolanos en el análisis y desarrollo de una actividad en Colombia. El standard "hecho en Venezuela" aparentemente califica este gasto como deducible aunque los ingresos directos de esa actividad no estén sujetos a la imposición territorial venezolana.

Parece pues más lógico utilizar como sistema racional de deducciones aquellos gastos relacionados directamente a actividades cuyos beneficios caerían a su vez bajo el efecto de la gravación nacional. Así se eliminaría la injusticia del no reconocimiento de gastos directamente ligados a ingresos gravables, y la absurda deducción de gastos promovidos como consecuencia de ingresos que por venir del extranjero están exentos de impuestos según el sistema de jurisdicción

ción territorial (14).

Hemos visto pues como aun dentro de un régimen de imposición por territorialidad del ingreso se presentan problemas de definición e interpretación que pueden indirectamente chocar contra las propias metas que se persiguen a través de un sistema fiscal de jurisdicción territorial. Estos problemas de interpretación se presentan principalmente al tratar de definir que ingresos se producen dentro del territorio del país, o similarmente a que deducciones se hace acreedor el inversionista por gastos hechos dentro de los límites geográficos nacionales. Sin embargo, vale la pena recalcar, que si bien es cierto que el método de jurisdicción fiscal territorial no resuelve de por sí todos los problemas de interpretación y administración que se suceden en el campo de las transacciones internacionales, también es cierto que el sistema de jurisdicción fiscal territorial ofrece muchas menos dificultades que método de jurisdicción personal global. Si todos los países siguieran un método bien administrado de jurisdicción territorial no se darían casos de doble imposición por concepto de la misma renta.

3.- jurisdicción personal global.

Muchos países extienden su jurisdicción fiscal a sus nacionales y residentes en todos sus ingresos -sus ingresos globales- independiente del lugar donde dichos ingresos

se producen. En estos países de jurisdicción personal global la base de la jurisdicción fiscal es el contribuyente, no el ingreso per se. El individuo o sociedad comercial es el sujeto del impuesto y la medida de su deuda fiscal está basada en su habilidad para pagar o en su capacidad fiscal. El origen o carácter de la ganancia es inmaterial. Antes de explorar en detalle los problemas que este enfoque de jurisdicción personal presenta es apropiado examinar algunas de las razones aducidas en favor de su adopción.

a.- Razones para extender la jurisdicción impositiva a ingresos provenientes del extranjero.

Igualdad entre los contribuyentes.

Quizás la razón primordial aducida en pro de una jurisdicción fiscal en base del contribuyente y no de la territorialidad del ingreso es el deseo de gravar en la misma forma a todas las personas en todos sus ingresos (15). El foco del sistema reside en el recibimiento del ingreso y no en el origen del ingreso. Dentro de este sistema la totalidad de los ingresos contribuyen a la capacidad fiscal del contribuyente. En consecuencia pues el origen doméstico o foráneo del ingreso es inmaterial. No hay razón dentro de este sistema para excluir un ingreso simplemente porque éste se originó en el exterior. La filosofía dentro del sistema de jurisdicción personal global parece ser que una uni-

dad monetaria ganada domésticamente debe estar sujeta a la misma imposición que una unidad monetaria ganada en el exterior. (16)

La falacia de este razonamiento radica en la abstracción total que se hace del impuesto extranjero al que a su vez está sujeta la unidad monetaria ganada en el extranjero. Como ya vimos anteriormente todos los países imponen un impuesto sobre los ingresos producidos dentro de su territorio. Por consecuencia queda la misma entrada sujeta a dos impuestos diferentes en base a dos sistemas de jurisdicción fiscal diferentes. Es por eso que casi todos los países que gravan al nacional o residente en sus ingresos globales proveen - además ciertas tarifas especiales para aquellos ingresos - que resultasen de negocios fuera del país, o al menos hacen ciertas distinciones especiales, como el permitir un crédito, o al menos una deducción, por los impuestos pagados a - otros países por concepto de impuestos territoriales (17). Huelga decir que la existencia de estas reglas especiales - para los ingresos provenientes del extranjero presentan los mismos problemas de definición e interpretación que se confrontan al usar el método de jurisdicción territorial del - ingreso. Problemas estos que ya analizamos al considerar - los problemas estructurales e interpretativos que se presentan al tratar de administrar un sistema fiscal de imposición territorial. En el caso del método de jurisdicción personal

global, además del problema interpretativo que se presenta al administrar las leyes especiales de créditos, deducciones o tarifas especiales por ganancias producidas fuera del país se presentan otros gravísimos problemas que estudiaremos más adelante en la sección (b) de la parte B (3) de este capítulo.

Produce incentivos a la inversión doméstica.

Otra razón frecuentemente aducida para justificar o explicar un sistema de imposición internacional basado en una jurisdicción fiscal personal global es la necesidad de promover por todos los medios la inversión doméstica (18). El argumento es que un sistema que grava las ganancias provenientes del extranjero pone un premio a la inversión extranjera. Como todos los países están deseosos de mantener un nivel adecuado de inversiones domésticas, sus sistemas tributarios tratan de no crear nuevos incentivos a la fuga de capital o a la inversión en el extranjero.

Necesidad de aumentar las entradas del fisco

El deseo de aumentar los ingresos del fisco es un motivo adicional para extender las leyes fiscales a ingresos provenientes del extranjero; para usar el método de jurisdicción fiscal personal en vez del sistema de jurisdicción fiscal territorial. Por supuesto que este argumento tendrá mayor o menor fuerza cuanto mayor o menor sean las inversiones de los nacionales de dicho país en el exterior. Mien-

tras mayores sean las inversiones externas de un país mayor será el interés nacional en gravar dicho capital. Se podría decir con bastante certeza que hay una gran correlación entre la expansión de la jurisdicción de las leyes fiscales de un país y el aumento de las inversiones extranjeras de los habitantes de dicho país. (19) Así a medida que las inversiones en el extranjero aumentan, los conceptos sobre jurisdicción fiscal tienden a experimentar un desarrollo paralelo. Por lo general un país de poca inversión exterior seguirá un método de jurisdicción territorial, mientras que un país exportador de capital se inclinará más por un sistema de jurisdicción personal.

b.- Problemas estructurales que se presentan al intentar gravar ingresos provenientes del extranjero.

Los problemas estructurales que se presentan en la administración de un sistema que extiende su jurisdicción fiscal a ingresos provenientes del extranjero son muchos - más complicados y numerosos que los problemas interpretativos que se presentan en la administración de un sistema fiscal basado en la jurisdicción territorial. Sistema éste - que ya estudiamos en la parte 2 (b) de la sección 3 de este capítulo.

En el sistema de jurisdicción personal global el primer problema que se presenta consiste en definir los ele

ses de contribuyentes que estarán sujetos al impuesto.

Alcance de la jurisdicción impositiva

¿A quién se aplicará el impuesto sobre ingresos provenientes del extranjero?

Personas sujetas al impuesto global.

Una vez decidido que se va a gravar los ingresos -
provenientes del extranjero es necesario precisar qué clase
de contribuyentes estarán sujetos a este impuesto, ya que -
sería inícuo pretender extender la jurisdicción fiscal a to-
dos los ingresos de todas partes de todos los habitantes -
del mundo.

Aunque teóricamente no encontramos ninguna prohibi-
ción internacional específica contra una ley que pretenda -
gravar los ingresos de todo el mundo, (20) el sentido común
y la conveniencia administrativa imponen ciertas restriccio-
nes. Si la conexión no se va a hacer con respecto al origen
geográfico de los ingresos, es necesario buscar una conexión
entre la persona que recibe estos ingresos y el país que -
pretende gravarlos. La pregunta pues es ¿cuándo tiene un -
individuo o una persona jurídica suficientes nexos con un -
país para poder ser el sujeto de impuesto en todos sus ingre-
sos? independiente del origen geográfico de estos ingresos?
Pasemos a continuación a considerar algunos de los factores
utilizados por varios países al hacer la conexión entre las
personas naturales y el país, y luego entre las personas ju

rídicas -sociedad anónima o corporación- y el país gravador.

Personas naturales

Ciudadanía.

En el caso de personas naturales, la nacionalidad es de por sí un nexo substancial con el país, suficiente para convertir a ese ciudadano en sujeto de un impuesto personal global sobre todos sus ingresos. Un ciudadano tiene ciertos deberes con su país a la vez que ciertos derechos. El vínculo de ciudadanía además puede ser puto casi al arbitrio del contribuyente. Pero el factor de la ciudadanía no es utilizado por todos los países que usan una jurisdicción fiscal de tipo personal global. (21) Por el contrario muchos países que extienden el alcance de sus leyes fiscales en base a una jurisdicción personal prefieren usar otros criterios para establecer el nexo necesario con personas naturales. Países como Italia que siguen el jus sanguinis como criterio de nacionalidad y que a su vez países de gran emigración prefieren usar otro criterio, otro nexo, para extender el alcance de sus leyes fiscales a las personas naturales.

De usar la nacionalidad como vínculo para precisar que contribuyentes estarían sujetos a impuestos globales estos países levantarían un obstáculo formidable a la emigración. Ya que los emigrados estarían a la vez sujetos al impuesto sobre la renta del país a donde inmigraron. Su si-

tuación sería desventajosa vis-a-vis los otros residentes.

El problema de la doble imposición es muy frecuente cuando una nación extiende su jurisdicción fiscal por nacionalidad ya que en prácticamente todos los casos la nación - donde se origina el ingreso también gravará. El origen de los ingresos de una persona casi siempre coincide con el lugar de su residencia de modo que un ciudadano de un país - que usa el vínculo de ciudadanía como factor determinante - de su jurisdicción fiscal estará casi siempre sujeto a doble imposición si reside en el extranjero. Es por esta razón que en realidad el vínculo de nacionalidad no tiene la popularidad entre los países que establecen jurisdicción - fiscal personal global que tiene el factor de residencia. - Algunas naciones que usan el factor de nacionalidad como - vínculo suficiente entre el país y la persona natural son - los estados Unidos, las Filipinas, México, Francia.

Residencia.

La residencia de una persona como base de la imposición global es usada por casi todos los países que extienden su jurisdicción fiscal a personas independiente del origen de sus ingresos (22). Así aunque un país use el vínculo de nacionalidad para gravar los ingresos extranjeros de sus - personas naturales, también usará el de residencia para gravar las entradas extraterritoriales de los extranjeros residentes en el país. Vale la pena anotar aquí que casi todos

los países que gravan globalmente a las personas naturales independientes del origen de sus ingresos prefieren usar -- la residencia de la persona como vínculo decisivo aun antes que la nacionalidad.

El término "residencia" por supuesto que presenta -- de por sí muchos problemas de definición y aplicación. Su definición y aplicación varía de país a país. En un extremo se le asocia con el domicilio actual de la persona, mientras que en otro se le considera residente simplemente a -- aquella persona natural que a través de un establecimiento permanente tiene ingresos independientes en el país, independiente de si su actual domicilio está o no en dicho país. Entre estas dos posiciones extremas se encuentran otros métodos de discernir cuando o no una persona es residente de un país. El tiempo de duración fija en un país es quizás -- el más popular (23). Por lo general si una persona ha permanecido físicamente en un país por más de seis meses (sin estar en calidad de turista) es considerado como residente. El usar el tiempo de estancia como criterio único en determinar residencia evita cualquier otro "test" subjetivo basado en "intención de permanecer".

Donde la residencia es el vínculo para gravar a la persona en sus ingresos no-territoriales, si el "test" no -- es satisfecho la persona no es residente y no será gravada más que en sus ingresos de origen.

Sociedades anónimas-corporaciones

Lugar de fundación.

Con relación a sociedades anónimas el vínculo entre el país y el contribuyente se hace todavía más difícil. Y es en esta área precisamente donde mas nos concierne el problema, ya que a través de refugios de impuestos operan personas jurídicas y no personas naturales. Por ejemplo, en la pretendida solución norteamericana al problema de las sociedades tax haven, se ha querido establecer el vínculo entre los Estados Unidos y la sociedad extranjera que el Departamento de Rentas Internas llama sociedades tax haven a través de la nacionalidad de los accionistas de dicha sociedad tax haven (24). En el Capítulo IV estudiaremos en detalles este proyecto de legislación norteamericano por considerarlo de interés primerísimo para el buen entendimiento del problema aquí estudiado.

En lugar de fundación es utilizado por importantes países como vínculo suficiente para hacer de una sociedad anónima un contribuyente del país de su fundación. La teoría es que una entidad jurídica que debe su existencia a las leyes de un país puede por este factor solamente ser considerada como un contribuyente de dicho país. En lugar de la fundación como nexo entre una sociedad anónima y un país es similar al vínculo de nacionalidad en la relación fiscal entre un país y una persona natural. Por eso no es de extrañarse que sean por lo general los países que extienden sus

leyes fiscales a las personas naturales basados en el principio de nacionalidad aquellos que extienden sus impuestos a sociedades anónimas usando el factor del lugar de fundación ———i.e. Estados Unidos, México. Sin embargo, hay otros países que sin reconocer el vínculo de ciudadanía para personas naturales usan el vínculo del lugar de fundación en el caso de personas jurídicas. (25)

LUGAR DONDE SE CONTROLA LA SOCIEDAD

Otro factor utilizado para extender la jurisdicción fiscal de un país es el factor del control de la compañía. Para determinar el lugar donde se controla una sociedad anónima algunos países miran al lugar donde se encuentra la oficina principal de dicha sociedad. Inglaterra, en cambio, gravará las entradas globales de una sociedad anónima si la reunión de sus directores se calibra habitualmente dentro del territorio de la Gran Bretaña (26). Otros posibles factores que pueden ser considerados en determinar el lugar donde se ejerce el control de la sociedad son el lugar donde se celebran la mayoría de las transacciones. Así por ejemplo en Pakistán, (y hasta hace muy poco también en India), el hecho de que la mayoría de los ingresos de una sociedad se originasen en Pakistán es de por sí factor determinante para considerar que el control de esa sociedad se encuentra en Pakistán, y que por consiguiente todos los ingresos de esa sociedad estarán sujetos a la imposición pakist

tana independiente de donde se origina el resto de los ingresos (27). Pakistán sigue un sistema de jurisdicción personal global. El lugar donde se controla la sociedad anónima equivale más o menos al criterio de residencia utilizando - en el caso de personas naturales.

Propiedad de un "test" de jurisdicción personal para sociedades anónimas.

Pero vale la pena hacer una pausa aquí para considerar si se puede aplicar con igual valor un sistema de jurisdicción fiscal personal a una persona jurídica del mismo modo que se hace con una persona natural. ¿Podemos acaso hablar de sociedades anónimas como ciudadanos, domiciliarios, o residentes de la misma manera que hablamos del status de un individuo? ¿Podemos acaso argumentar que una sociedad tiene habilidad fiscal en la misma forma que una persona natural? A nuestra manera de ver parece claro que una jurisdicción por territorialidad es más apropiada en el caso de sociedades jurídicas que una jurisdicción personal global - basada en habilidad para pagar. Pero aun en los casos en - que se usa jurisdicción personal global con las sociedades - anónimas de la misma manera que se sigue con personas naturales, la imposición se actualiza cuando existe un vínculo directo entre la sociedad y el estado. Ya sea el vínculo del lugar de la fundación o del lugar donde se controla la sociedad. Nunca se pretende gravar a la sociedad -una enti

dad jurídica independiente- a través de sus partes constitutivas e independientes como son los accionistas. No hemos encontrado en nuestra investigación país que pretenda gravar a la sociedad anónima por la nacionalidad de sus accionistas. No es este el caso de una compañía ficticia o de un "holding company" donde a veces suele justificarse la penetración a la esencia misma de la sociedad (28). Aquí nos referimos - exclusivamente a compañías actuales que operan fuera de un país en otro país a través de un tercer país que les ofrece por sus leyes mejores incentivos económicos (29).

Estudio comparado de la teoría del situs del gobierno y de la teoría del lugar de fundación.

La mayoría de los países que gravan los ingresos - globales de las sociedades anónimas establecen el nexo entre el país y la sociedad anónima a través del lugar de fundación o del situs de gobierno de la sociedad.

El sistema de atribuirle el carácter nacional a una sociedad en base del lugar de fundación tiene la ventaja de su certeza y de su facilidad administrativa. Es también un sistema tradicionalmente aceptado y practicado en muchos - puntos del globo. Sin embargo, el establecimiento de la nacionalidad corporativa basado exclusivamente en el lugar de fundación de la sociedad anónima es criticable por su excesiva rigidez, ya que en ciertos casos el lugar de fundación

puede ser uno de los de menor importancia al considerar con que país tiene dicha sociedad sus mayores vínculos.

La teoría del situs de control descansa en la noción de que hay criterios más objetivos y realistas que el lugar de fundación para determinar el carácter nacional de una sociedad. Sin embargo, cuando una sociedad tiene contactos con varios países es difícil precisar de manera clara y sin ambigüedades donde se encuentra dicha sociedad; o en qué país se realizan los incidentes más significativos de la actividad comercial de esa sociedad.

Una sociedad con contactos en más de un país puede estar "presente" en tantos lugares como sus oficiales, empleados y agentes actúen. Es por esta variedad de contactos y manifestaciones de "presencia" que el designio del carácter nacional de una sociedad para determinar la jurisdicción fiscal es muy difícil de hacer.

Es importante anotar que un país que haya adoptado el "test" del situs de control puede simplificar su administración designando un incidente particular como decisivo del situs de control i. e. así por ejemplo, se pudiera considerar como factor decisivo del situs de control el lugar donde se reúne el directorio, el lugar donde se encuentra el edificio principal de la sociedad etc. Huelga decir, que al adoptar un incidente particular como factor decisivo del situs de control, se está incurriendo en la misma rigidez de que se acusa al "test" del lugar de fundación.

Un sistema que pretenda designar el carácter nacional de una sociedad anónima o corporación después de un análisis minucioso de una serie de factores -y no de un sólo factor- relacionados con el control y gobierno de la sociedad, presupone un sistema bastante avanzado de administración fiscal. La falta de certeza de este método puede impedir el ordenamiento eficaz de las transacciones de una inversión. Este sistema puede también resultar en una determinación de domicilio corporativo basado en criterios completamente independientes y ajenos a la habilidad de pagar de dicha sociedad. Como es casi imposible determinar con exactitud el domicilio corporativo de una sociedad de conexiones internacionales, cualquier criterio o criterios que se usen van a ser en mayor o menor grado arbitrarios. La necesidad de limitar el "test" jurisdiccional y la necesidad de obtener cierta consistencia obligan a darle más énfasis a unos factores que a otros.

Así vemos pues, como el "test" del situs de control, aunque no tan rígido y formalista como el sistema de lugar de fundación, adolece de una serie de ambigüedades y dificultades administrativas que le hacen no sólo arbitrario sino hasta casi imposible de administrar.

Establecimiento permanente.

Algunos países pueden considerar como vínculo suficiente para establecer jurisdicción fiscal global, el esta-

blecimiento dentro del país de una sucursal de una compañía extranjera no-residente (30). En este caso el país extenderá su jurisdicción fiscal sobre el total de los ingresos - globales de la sucursal sean estos ganados en el país donde la sucursal esté establecida o fuera de él.

Presencia de los accionistas.

La presencia de los accionistas en el país no ha sido usada como nexo suficiente para extender la jurisdicción fiscal de un país a las ganancias globales de la corporación en donde estos ciudadanos son accionistas. Sin embargo, la residencia de los accionistas se ha utilizado algunas veces para evitar la evasión de impuestos en el caso de ciertos - "holding companies" (31). Nótese sin embargo que en estos casos lo que se hace es pretender que no existe en realidad una entidad jurídica aparte. Este es el caso de la penetración del velo corporativo por los tribunales municipales - cuando la sociedad no tiene razón de existir (32).

Origen de la ganancia.

La proporción de los ingresos domésticos de una sociedad fundada en el extranjero puede ser tan alta en relación a la totalidad de los ingresos de dicha compañía, hasta el punto de poder considerar este alto porcentaje de ingresos domésticos como factor de suyo determinante de la nacionalidad de la compañía; y por consiguiente, de su obliga

ción fiscal en la totalidad de sus ingresos al país de su domicilio. (33)

Un país que aplica jurisdicción fiscal personal, además de jurisdicción territorial debe en algún momento tener en cuenta el problema de la doble imposición. Pasemos a continuación a considerar este problema en una sección aparte dada su importancia y complejidad.

4.- Reconocimiento de los impuestos pagados o debidos a otros países.

Todos los países que tienen un impuesto sobre la renta gravan los ingresos originados en el territorio mismo del país. Como ya hemos estudiado, algunos países gravan solamente los ingresos originados dentro del territorio nacional, mientras otros van más lejos y basan su jurisdicción fiscal no en los ingresos per se, sino en las personas mismas, gravando todos los ingresos territoriales o extraterritoriales de sus nacionales y residentes. Inevitablemente, este segundo grupo de países tiene que confrontar la decisión de que valor darle a los impuestos ya pagados a otros países por concepto de territorialidad.

Teóricamente el país de origen podría tener en cuenta en el momento de la imposición fiscal, que dichas entradas van a su vez ser gravadas por el país de residencia de la persona que recibe los ingresos. Sin embargo, este caso

sería muy raro. Nosotros pues nos concentraremos en la actualidad del país residente que tiene por política gravar - de una manera personal global todos los ingresos de sus nacionales y residentes ante el hecho del impuesto pagado ya a otro país por concepto de territorialidad. Gravar al residente independiente de sus obligaciones para con el país de origen sería someterlo a una doble imposición, situación esta que suponemos debe ser evitada.

A continuación estudiaremos las posibles actitudes que se pueden tomar con relación al hecho cierto de los impuestos ya pagados en el país donde se originó la riqueza.

El impuesto pagado al país de origen de la riqueza puede ser totalmente ignorado. Esta actitud puede ser tomada por países cuyas inversiones en el extranjero son muy pequeñas. O también en países donde por razones políticas o económicas se desea desanimar la inversión en el extranjero. Demás está decir que esta actitud lejos de fomentar el intercambio de capital lo disminuiría al acrecentar notablemente la imposición fiscal.

La nación residente puede, por otra parte, ir al otro extremo, y excluir todas las ganancias provenientes - del extranjero que han sido ya sujetas a impuestos. Este - enfoque es demasiado crudo y simplista pues no toma en cuenta los diferentes niveles de impuestos imperantes en los diferentes países. El impuesto en el país residente puede - ser tres veces más alto que en el país de origen de la ganan

cia y según este método estos ingresos serían totalmente - exentos de impuestos en el país residente por haber ya sido una vez gravados.

Algunos países permiten una deducción de los impuestos pagados en el extranjero -en el país donde las ganancias se realizaron- como un gasto más del inversionista. El impuesto pagado viene a ser un gasto más en la producción de la ganancia, y así se le es considerado en la computación - de los ingresos netos que estarán sujetos a impuesto en el país de residencia de la persona natural o jurídica que obtuvo la ganancia. El pago del impuesto al país de origen - toma el mismo rango que los salarios y demás gastos incurridos en la realización de la ganancia.

Cuando los impuestos en el país de origen son relativamente bajos, una deducción de estos impuestos en la computación de los ingresos que estarán sujetos a impuesto en el país residente, puede ser la solución al problema de la doble imposición. Sin embargo, la mayoría de los impuestos que se tienen que pagar al país de origen de los ingresos - son relativamente altos. Cuando los impuestos en el país - de origen son altos una deducción de dichos impuestos en - el país residente no eliminaría la injusticia ni la carga - producida por la doble imposición. En este caso el permitir un crédito del impuesto extranjero contra los impuestos cargados en el país residente es sin duda alguna el método más refinado y justo de eliminar el peligro de la doble imposi-

ción. Así por ejemplo, si una sociedad anónima norteamericana realiza una ganancia de 100 dólares en Venezuela, y el impuesto en Venezuela es de 30% y el norteamericano de 50%, los Estados Unidos, como país que grava a sus nacionales y residentes en sus ingresos globales, gravaría a la sociedad X por 50 dólares en sus 100 dólares de ingresos venezolanos. La Sociedad X, vale recordar, ya ha pagado 30 dólares en Venezuela por concepto del impuesto territorial al país de origen del ingreso. De modo que si el país residente no reconociera ningún valor al impuesto pagado en el país de origen de la ganancia, la sociedad X pagaría, en nuestro ejemplo hipotético, 80 dólares de impuesto por razón de 100 dólares realizados dentro del territorio de Venezuela.

Si los Estados Unidos reconocieran el impuesto venezolano y permitieran una deducción de los ingresos de la compañía, entonces el impuesto norteamericano a la compañía X sería de 35 dólares ($100 - 30 = 70$ 50% de $70 = 35$). La sociedad X en este caso pagaría un total de 65 dólares de impuestos por razón de 100 dólares de ingresos en territorio venezolano.

Si en vez de permitir una deducción, los Estados Unidos permitieran ahora un crédito por el impuesto pagado al país de origen entonces la sociedad X pagaría 20 dólares de impuesto a los Estados Unidos y solamente 50 dólares en total. Así pues vemos con un ejemplo concreto, como el crédito del impuesto extranjero pagado al país de origen propor-

ciona quizás la manera más equitativa y refinada de reconocer la imposición extranjera de manera a paliar en lo mayor posible la doble imposición (34).

Finalmente se puede dar cierto reconocimiento a los impuestos pagados en el país de origen estableciendo una cuota impositiva diferente con relación a los ingresos provenientes del extranjero. Sin embargo, este método adolece de los mismos defectos de una exclusión total de las ganancias ya sujetas a impuesto, por desconocer las variaciones del nivel y fuerza de los impuestos de otros países. Este es un método rudo y poco refinado de reconocer el problema de la doble imposición.

El problema que surge cuando tanto el país de origen del ingreso como el país de residencia de la persona natural o jurídica que recibe los ingresos gravados es a veces solucionado a través de negociaciones bilaterales entre los dos países concernientes. Hoy en día existen tratados fiscales entre muchos países. Estos tratados tienden en una u otra forma a solucionar el problema de la doble imposición, cediendo un lado o el otro, adoptando una regla u otra, de acuerdo con las exigencias y necesidades de capital de las dos partes (35).

C.- MANERAS COMO LAS NACIONES GRAVAN LAS ENTRADAS TERRITORIALES DE LOS EXTRANJEROS.

1.- Aspectos generales de jurisdicción.

En la parte anterior de este capítulo consideramos aquellos factores que según las reglas de un país u otro crean suficiente contacto entre el individuo y el país, hasta el punto de hacer al individuo o sociedad contribuyentes tanto en sus ingresos territoriales como extraterritoriales. La necesidad de encontrar un factor que vincule al individuo con el país se hace necesaria desde el momento que un país decide extender sus leyes fiscales a las personas naturales o jurídicas en todos sus ingresos independiente del origen del ingreso y en contraposición con un método de jurisdicción fiscal basado en el principio de territorialidad. Cuando no exista vínculo necesario entre el individuo y el país, cuando el individuo o persona jurídica no se puede clasificar como nacional o residente, entonces esa persona solo es gravada en sus ingresos territoriales; es decir, jurisdicción es establecida solamente en relación con las ganancias territoriales de estos contribuyentes.

Cuando la jurisdicción está basada en la fuente, en el origen de la ganancia, esa limitación también operará con relación a las exenciones y deducciones que el contribuyente puede hacer. Solo pueden ser deducibles aquellos gastos directamente relacionados con la ganancia producida en el país. Deducciones personales y otras de la misma índole

no son permitidas ya que el impuesto es computado sobre una parte tan solo de los ingresos y no está basado en la habilidad de pagar del contribuyente.

2.- Categorías de no-residentes o extranjeros.

Algunos países clasificaron como "presentes" en el país aquellas personas o sociedades que aunque no-residentes tienen algún negocio en el país. Conviene repetir que la existencia de una oficina permanente, de una mina, o factoría, puede ser considerado por algunos países como razón suficiente para clasificar a dicha persona o entidad jurídica como residente, y por lo tanto sujetarlas a un impuesto global si esa es la práctica. Sin embargo, aquí estamos por definición tratando con aquellas personas naturales o jurídicas que sin ser nacionales o residentes tienen suficiente "presencia" en el país como para ser sujetas a la jurisdicción por territorialidad en cuanto a todas las ganancias resultantes de esa "presencia" en el país.

Cuando una persona no se puede decir que esté "presente" en un país entonces el impuesto se asignará, si se asigna, sobre cualquier ganancia que pueda decirse proviene del territorio del país. Este es el caso de ciertas entradas periódicas recibidas por extranjeros no-residentes, ni presentes en el país de origen.

Sin embargo, hay otras ocasiones cuando una persona

puede desarrollar cierta actividad comercial y no estar ni aun sujeta al impuesto de origen i. e. el hombre que realiza exportaciones de A a B puede no estar sujeto al impuesto territorial de A si la inmensa mayoría de los contactos se suceden en B de manera que los vínculos con A son tan reducidos hasta el punto de no poder decir que dicho exportador está "presente" en A.

3.- Métodos para determinar el impuesto del extranjero no-residente.

Una vez determinada la existencia de la obligación fiscal del extranjero no-residente con respecto a ciertos ingresos derivados de su "presencia" en el territorio del país, el siguiente problema es analizar el método de computación fiscal a seguir.

Algunos países aplican una cuota arbitral a las entradas de extranjeros que se originan dentro del territorio nacional (36). Este es por lo general el método seguido en el caso de ingresos periódicos de extranjeros cuando se emplea la retención en la fuente.

Otros países emplean en la computación de los impuestos en las ganancias territoriales de extranjeros las mismas cuotas progresivas que usan en la computación de los impuestos a sus nacionales y residentes. La habilidad de la persona natural o jurídica de pagar no es pues considerada.

Otro sistema que podría usarse en la imposición fiscal de los ingresos territoriales de extranjeros no-residentes es gravar los ingresos de origen de los extranjeros no-residentes de acuerdo con cuotas progresivas computadas en relación con los ingresos globales de los extranjeros no-residentes. Para determinar el grado de progresividad del impuesto se usarían los ingresos totales del extranjero aunque el impuesto sólo se aplique a los ingresos territoriales.

Este sistema podría resultar bastante oneroso para el contribuyente si tiene negocios en varios países y si todos estos países siguen el mismo sistema.

Como ya dijimos anteriormente la mayoría de los países imponen una cuota arbitral a los ingresos de los extranjeros no-residentes. Esta tarifa es generalmente por encima de la tarifa más baja que se usa en gravar a los nacionales y residentes. Por otra parte en muchos casos poca importancia es dada a los impuestos que sobre esos mismos ingresos se tienen que pagar en el país residente. Los problemas discriminatorios son generalmente discutidos y a veces solucionados por medio de tratados fiscales bilaterales, (37).

A través de tratados fiscales, el país de origen puede renunciar a su derecho a gravar en favor del país residente y viceversa. Es por eso que la mayoría de estos y otros problemas tienden hoy día a ser resueltos por medio -

de negociaciones bilaterales entre los dos países concernien-
tes.

Analizado pues de manera quizás un poco rápido el pa-
norama fiscal internacional en los cuales operan los refu-
gios de impuestos y las sociedades tax haven pasamos al es-
tudio preciso de estas instituciones. Repetimos que es de
absoluta necesidad tener muy en claro los conceptos funda-
mentales de Derecho Internacional Tributario para poder en-
tender el porqué de los refugios de impuestos y de las so-
ciedades tax haven, lo mismo que su legalidad y justifica-
ción económica.

Pasamos pues al capítulo tercero e investiguemos la
existencia y funcionamiento de los refugios de impuestos y
de las sociedades tax haven en el marco jurídico aquí estu-
diado.

CAPITULO III

EL REFUGIO DE IMPUESTO Y LA SOCIEDAD "TAX HAVEN": SU RAZON DE SER.

A. CONCEPTOS GENERALES.

B. EJEMPLOS CONCRETOS DE SOCIEDADES "TAX HAVEN". RAZO- NES ECONOMICAS QUE FAVORECEN SU FUNDACION.

- 1.- Razones de tipo fiscal.
- 2.- Razones de tipo comercial.

C. OTRAS RAZONES QUE FAVORECEN LA FUNDACION DE SOCIEDADES "TAX HAVEN".

- 1.- Razones de tipo político.
 - 2.- Razones de tipo administrativo.
-
-

A.- CONCEPTOS GENERALES.

En este capítulo consideraremos lo que son propiamente los refugios de impuestos y las sociedades tax haven y el porqué de sus existencias. Como vimos en el capítulo anterior la inmensa mayoría de los países exportadores de capital extienden su jurisdicción fiscal de una manera global a todas las entradas de sus nacionales y residentes - sean estas personas naturales o personas jurídicas. Analizaremos como para establecer esta nacionalidad o residencia - cada país usa determinados vínculos. Así por ejemplo, en el caso de sociedades anónimas unos países determinan el carácter nacional de dichas sociedades por el lugar de su fundación, mientras otros países usan el situs de control. En el caso de los Estados Unidos, por ejemplo, una sociedad fundada bajo las leyes norteamericanas es una sociedad norteamericana sujeta al impuesto sobre la renta en todas sus entradas nacionales y no-nacionales. Inglaterra, en cambio, al igual que la mayoría de los otros países europeos, usa otro criterio para determinar el carácter nacional de una sociedad. En todo caso, una vez determinado el carácter nacional de la sociedad, estos países gravan la totalidad de sus ingresos de acuerdo con el método personal de jurisdicción fiscal que discutimos en el capítulo segundo.

Valga aquí recordar también que los ingresos de estas sociedades son casi siempre gravados en el lugar donde dichos ingresos se originaron. De modo que una sociedad con el carácter nacional de X que realice ganancias en Y es tá sujeta con relación a las ganancias en Y a una doble imposición en la misma entrada; en Y por concepto de territorialidad, y en X por concepto de residencia asumiendo por supuesto que X ha obtenido jurisdicción personal sobre dicha sociedad.

Para evitar esta doble imposición, que en muchos casos es triple o cuádruple si el factor usado para establecer el vínculo de residencia o nacionalidad varía entre los varios países con contacto (38), los inversionistas internacionales sienten muchas veces la necesidad de operar a través de sociedades fundadas o establecidas en países que no gravan por concepto de nacionalidad o residencia sino solamente por concepto de territorialidad.

Las leyes de los países que establecen jurisdicción territorial únicamente serán más o menos propicias a la inversión extranjera cuanto más limitada sea su definición de lo que es ingreso territorial y cuanto más bajos sean sus impuestos generales. Otros factores importantes que deben ser considerados al determinar a través de que país se va a hacer la inversión, son la ausencia de controles monetarios, la flexibilidad que las leyes de dicho país ofrecen a la inversión extranjera, el respeto a la continuidad y estabili-

dad de las leyes, el orden administrativo y político, las facilidades bancarias y la proximidad administrativa al lugar mismo de la inversión central del capital (39).

Aquellos países que reúnan estos requisitos en condiciones más propicias son utilizados como vehículos de inversión por parte de inversionistas y entrepreneurs deseados de invertir en el extranjero, pero remuentes a pagar impuestos altos a varias entidades jurídicas por concepto de la misma inversión. Estos países son los llamados refugios de impuestos.

Los refugios de impuestos ofrecen grandes atractivos a la inversión extranjera, y en ciertos casos se hacen casi imprescindibles. Por ejemplo, este es el caso de inversionistas de países que como los Estados Unidos gravan a sus nacionales y residentes en sus ingresos globales al consideramos que otros países también exportadores de capital dan incentivos a la inversión extranjera. El capital norteamericano en el caso aquí analizado estaría compitiendo en una situación claramente desventajosa. Ya en el capítulo cuarto, a través de un análisis minucioso del problema norteamericano y del proyecto de ley presentado por el Presidente Kennedy en Julio de 1961, tendremos la oportunidad de ahondar sobre la realidad jurídica y la función económica y social que los llamados refugios de impuestos y sociedades tax haven realizan en el panorama de la economía y política mundial. Nuestro propósito aquí es simplemente explicar, -

de manera quizás un poco simple y general, lo que son los -
refugios de impuestos, lo que son las sociedades tax haven
que los utilizan, el porqué de la existencia de refugios de
impuestos y de sociedades tax haven, y el como de sus fun--
cionamiento. Será pues un refugio de impuesto un país cu-
yas leyes eximen de responsabilidad fiscal las ganancias de
sus nacionales en países extranjeros; donde la territoriali-
dad de la ganancia sea definida en forma estricta, mientras
que la nacionalidad o el carácter corporativo sea relativa-
mente fácil de adquirir; donde existan las facilidades ban-
carias y el entrenamiento jurídico para realizar dichas -
transacciones internacionales en forma exitosa y duradera;
en fin, donde pueden funcionar y operar con facilidad las -
sociedades tax haven (40). No cabe duda que el factor pri-
mordial en la determinación del refugio de impuesto es el -
nivel de los impuestos a los ingresos provenientes del ex--
tranjero, y la actitud oficial en torno a la creación y li-
quidación de sociedades anónimas cuyas entradas provienen -
esencialmente de transacciones internacionales llevadas a -
cabo fuera del lugar de fundación de la subsidiaria y en ín-
tima relación con la sociedad madre o con otra sociedad re-
lacionada.

**B. EJEMPLOS CONCRETOS DE SOCIEDADES "TAX HAVEN".- RAZONES
ECONOMICAS QUE FAVORECEN SU FUNDACION.**

Quizás sea más conveniente para un mayor entendimien

to de lo que son los refugios de impuestos y las sociedades tax haven, y del porqué de sus existencias, examinar el funcionamiento de algunas sociedades que utilizan el vehículo corporativo de países que sirven como refugios de impuestos a la inversión extranjera. Analizamos los casos, completamente hipotéticos, de dos sociedades anónimas controladas que funcionan una a través de Suiza y la otra a través de Panamá. Tomamos estos dos ejemplos por ser éstos quizás los casos más representativos y típicos de la canalización de la inversión extranjera a través de países cuyas leyes ofrecen enormes ventajas para una mayor rentabilidad del capital, y para una mejor competencia con capitales de otros países. - Huelga decir, que es necesario tener bien en cuenta lo dicho en el capítulo anterior con relación a la jurisdicción personal global que siguen la mayoría de los países exportadores de capital, para entender mejor la razón económica de la operación de las sociedades que usan el vehículo corporativo de un refugio de impuesto. Conviene también analizar el fenómeno dentro de la perspectiva económica mundial; es decir, de la lucha de capital de varios países con diversos sistemas fiscales tanto en jurisdicción como en el nivel de los impuestos. Y de la necesidad que tiene el capital extranjero de competir en un mercado determinado en las condiciones mas propicias.

1.- Razones de tipo fiscal.

Al analizar las ventajas económicas que la operación en forma de una sociedad panameña controlada le ofrece a la sociedad madre estadounidense, dividimos el análisis económico en dos partes. Primero examinamos las ventajas de tipo estrictamente fiscal, es decir las ventajas que desde el punto de vista de la imposición fiscal en los ingresos brutos y en la transmisión de bienes tiene la sociedad madre - norteamericana al operar en sudamérica a través de una sociedad panameña controlada. Luego examinamos las ventajas de tipo comercial, las ventajas económicas que con respecto a la acumulación de riquezas por medio de transacciones internacionales tiene la operación del capital extranjero que se sirve de sociedades tax haven que operan a través de refugios de impuestos. Pero pasemos a los ejemplos concretos.

Supongamos que la General Electric, una sociedad anónima fundada en un estado cualquiera de los Estados Unidos, quisiera invertir un millón de dólares en hispanoamérica--- En Brasil, Chile y Argentina. Si la General Electric hace dicha inversión directamente tendría que pagar sobre las ganancias de esa inversión un cincuenta y dos por ciento correspondiente al impuesto norteamericano. Las mismas ganancias estarían también sujetas al impuesto chileno, brasileño y argentino en cuanto a las ganancias respectivas producidas en cada uno de estos países. Chile, Brasil y Argentina gravarían estas entradas por concepto de jurisdicción territorial. (41)

Ante esta situación de doble imposición (nótese que si Chile por ejemplo usa el situs de control de la sociedad anónima como vínculo suficiente entre la sociedad y el estado para establecer el carácter corporativo chileno, y si Chile grava en forma personal global los ingresos de sus nacionales y residentes sería este entonces un caso de triple imposición por la misma renta), ¿cuáles son las posibles alternativas que la General Electric puede seguir? La General Electric pudiera crear, por ejemplo, una subsidiaria en Chile que a su vez hiciera inversiones en Argentina y Brasil. La situación aquí diferiría solamente en cuanto la tasa de impuestos chilenos difiera de la tasa de impuestos norteamericanos, puesto que si Chile usa jurisdicción personal global gravaría a la sociedad chilena en todos sus ingresos - mientras que la Argentina y el Brasil a su vez gravarían - las respectivas ganancias realizadas por la sociedad chilena en Argentina y Brasil. Además los Estados Unidos gravarían los dividendos que la subsidiaria chilena pagaría a la sociedad madre norteamericana. La misma situación se produciría si en vez de crear una subsidiaria chilena se creara una subsidiaria Argentina o brasileña ya que tanto la Argentina como el Brasil gravan a sus nacionales en sus ingresos globales. La General Electric pudiera también crear tres - subsidiarias diferentes una en Chile, otra en la Argentina, y la otra en Brasil. Cada uno de estos países gravaría a - la subsidiaria en sus respectivos ingresos, y los Estados -

Unidos extenderían su jurisdicción fiscal a los dividendos pagados a la compañía madre—, o al capital repatriado a los Estados Unidos.

Ahora supongamos que la General Electric hace su inversión de un millón de dólares en Argentina, Brasil, y Chile a través de una sociedad anónima panameña cuyas acciones pertenecen en su inmensa mayoría, sino en su totalidad, a la compañía madre norteamericana. Panamá no grava las ganancias de sus nacionales realizadas fuera del territorio panameño (42). La subsidiaria panameña pues no estaría sujeta al gravamen panameño por concepto de los ingresos realizados por dicha compañía en Brasil, Chile, y Argentina. — Brasil, Chile y Argentina gravarían las ganancias realizadas dentro de sus respectivos países, pero Panamá, que si— gue jurisdicción fiscal territorial, no gravaría las entradas de la sociedad panameña que procedan del exterior. Se podría enseguida alegar que como los Estados Unidos gravarían los dividendos que le pague la subsidiaria panameña a la sociedad madre, la General Electric no ha mejorado en nada su posición ya que igualmente los ingresos chilenos, argentinos y brasileños estarían sujetos a una gravación de origen y a otra por concepto de nacionalidad cuando la subsidiaria panameña pague dividendos a la compañía madre.

En teoría el argumento es bueno. En la práctica, — sin embargo, existen grandes ventajas económicas en trasladar todos los ingresos a la subsidiaria que opera a través

de un refugio de impuesto. Estos ingresos pueden ser mantenidos indefinidamente en la subsidiaria para luego ser reinvertidos en otros países. Además, la compañía madre exigiría el pago de dividendos cuando le sea más conveniente; - cuando el estado de cuentas de la compañía madre haga más propicio el pago de dividendos ya sea porque la compañía madre ha sufrido pérdidas que puede contrapesar contra los ingresos provenientes de la subsidiaria, o porque las deducciones permitidas han aumentado, o por cualquier otra razón que vaya a reducir el monto impositivo de la compañía madre. En el caso de una subsidiaria controlada por capital norteamericano existe también el método de distribución de dividendos por liquidación. Esta distribución es considerada - por el código fiscal norteamericano como distribución de capital -Capital Gains- y está sujeta a un 25% de impuesto - en vez del 52% en que ordinariamente son gravados los ingresos por concepto de dividendos (43). De modo que es claro que para la General Electric le es económicamente mucho más provechoso hacer sus inversiones en Argentina, Chile y Brasil a través del vehículo corporativo panameño. Panamá no grava estas entradas que pueden a su vez ser reinvertidas - sin pasar por la pesada imposición estadounidense, y que - pueden ser repatriadas a la compañía madre cuando el momento sea económicamente más propicio, o en todo caso, por concepto de la liquidación de la compañía subsidiaria panameña. Panamá, cabe añadir, no impone ningún control monetario, y

su moneda se encuentra oficial y extraoficialmente a la par con el dólar que circula libremente.

2.- Razones de tipo comercial.

Pero las ventajas económicas resultantes de la inversión de capital en forma de sociedades tax haven a través de las leyes de un refugio de impuesto no consisten tan sólo en ventajas concernientes en la distribución de los ingresos extraterritoriales producidos por el capital así invertido, sino también en la producción misma de estos ingresos. Primero examinamos las ventajas que desde el punto de vista de la imposición fiscal en los ingresos brutos y en la transmisión de bienes tiene la sociedad madre norteamericana al hacer sus inversiones y operar en sudamérica a través de una sociedad panameña controlada. Ahora veremos las ventajas que este medio de operar tiene en la producción misma de la riqueza. Una sociedad con negocios en el extranjero y que opera por medio de subsidiarias en refugios de impuestos puede realizar una serie de transacciones y negocios lícitos que de lo contrario no pudiera hacer. Estas operaciones, como ya hemos indicado, facilitan el movimiento de capital. Si no existieran las sociedades tax haven y los refugios de impuestos muchas de estas operaciones no se harían. Usando la subsidiaria panameña la sociedad norteamericana puede, por ejemplo, vender productos en sudamérica a precios

más competitivos. Los productos son ensamblados o armados en Panamá por la subsidiaria panameña, para luego ser vendidos por la misma subsidiaria al consumidor sudamericano. Las ganancias por lo tanto son realizadas por la sociedad panameña. No habiendo ningún contacto con los Estados Unidos los ingresos no están sujetos a la jurisdicción fiscal norteamericana. Panamá, por otra parte, exime de impuestos - los ingresos de sus sociedades que se suceden fuera del país. La venta en este caso se sucedería en sudamérica ya que Panamá sigue un método estricto de territorialidad. En Panamá pues, se ensamblan, transportan o manufacturan los productos que a su vez son vendidos en otras partes. En el caso particular de Panamá, vale añadir, todos los ingresos provenientes de la venta de productos almacenados, ensamblados y reexportados de la Zona Libre de Colón están también exentos de los impuestos panameños. Usando el vehículo corporativo panameño la sociedad madre puede vender algunos productos - que de ser manufacturados y vendidos directamente desde los Estados Unidos costarían mucho más y que por lo tanto no podrían vencer la competencia. El país receptor se beneficia ya que recibe el producto a menor costo. Y el país intermediario, el refugio de impuesto, se beneficia en una transacción que de otra forma no tocaría sus fronteras. El refugio de impuesto se beneficia por los impuestos que la sociedad tax haven paga por derecho de fundación y operación, por el trabajo que proporciona en el mercado local, y por -

los depósitos bancarios que dicha sociedad está obligada a mantener en el país de fundación. (Ver Cap. IV, Parte B(3)).

Cuando la cantidad que se vende es relativamente pequeña, o los mercados son muchos y de poca cantidad, no se justifica una inversión directa en varios países. La sociedad tax haven pues permite la realización de transacciones que como la descrita no se llevarían a cabo de no existir - el método de venta a través de sociedades tax haven. Usando el vehículo corporativo de un refugio de impuesto puede también la sociedad madre realizar una serie de otras transacciones comerciales que le serían imposible o demasiado corras de realizar directamente.

Todo lo dicho con respecto a la sociedad norteamericana que operando a través de una subsidiaria panameña controlada invierte en sudamérica, se aplica igualmente a cualquier compañía de cualquier país exportador de capital que invierte y realiza transacciones comerciales en el extranjero a través de sociedades tax haven. Por ejemplo, analicemos ahora cual sería la manera más ventajosa desde un punto de vista estrictamente económico para la compañía Krupp de Alemania Occidental de invertir un millón de marcos en Marruecos. Alemania Occidental grava en su totalidad los ingresos de sus nacionales y residentes independiente del origen de estos ingresos. Una sociedad es considerada como residente en Alemania Occidental si está registrada como tal

en el registro comercial alemán o si el situs de control está en Alemania Occidental.

Si la Krupp pues invierte directamente en Marruecos, los ingresos resultantes de dicha inversión estarían sujetos a una doble imposición. Los ingresos serían gravados una vez en Marruecos como país donde se originó la ganancia, y otra vez en Alemania Occidental ya que los ingresos serían sostenidos por una sociedad anónima alemana. (44) Alemania Occidental, como los Estados Unidos en el caso anterior, ofrece un crédito a sus nacionales y residentes por impuestos pagados al país donde se originó la ganancia. Sin embargo, al igual que en el caso anterior, este crédito es sólo concedido por el impuesto sobre la renta pagada en el país de origen y sólo en la medida que este impuesto es así considerado por Alemania Occidental, o por los Estados Unidos, dependiendo del caso. Marruecos, lo mismo que Argentina, Chile, y Brasil en el caso anterior, exige una serie de gravámenes en concepto de sellos, timbres y seguros que en ningún caso serían considerados como impuesto sobre la renta para los efectos del crédito concedido contra los impuestos alemanes o norteamericanos (45). Además vale considerar que el crédito nunca sobrepasaría la imposición que sobre esa riqueza se exigiría en el país que concede el crédito. (46) Por otra parte hay muchos países que ni siquiera conceden un crédito por concepto de los impuestos ya pagados al país donde se originó la riqueza. Suecia, por ejemplo,

no concede ningún crédito a sus nacionales y residentes por ganancias obtenidas en el extranjero aunque dichas ganancias hayan sido ya gravadas en el país de origen (47). Suecia - grava en forma global todos los ingresos de sus nacionales y residentes independiente del lugar de origen de dichos ingresos. Una sociedad fundada en Suecia es considerada para los efectos fiscales como una sociedad sueca. Y como Suecia sigue una jurisdicción fiscal personal global, esta sociedad está sujeta a la imposición sueca en todos sus ingresos, sean estos provenientes de Suecia o del extranjero.

Igualmente a la compañía Krupp no le sería conveniente crear una subsidiaria francesa para invertir en Marruecos pues Francia gravaría también todos los ingresos de la sub-
sidiaria francesa. A la compañía alemana o sueca en este - caso le convendría realizar sus inversiones a través de una subsidiaria Suiza. Suiza grava muy levemente las entradas ex-domésticas de las sociedades suizas que operan en el ex-
tranjero de modo que se evitaría en gran parte la doble im-
posición fiscal. Al igual que en el problema anterior, la subsidiaria le pagaría dividendos a la sociedad madre cuan-
do las circunstancias económicas le fueran más propicias. No es necesario repetir también que, como en el ejemplo an-
terior, la sociedad inversora alemana, al operar a través - de un refugio de impuesto, no solo se beneficia en cuanto a la imposición fiscal sobre sus ingresos brutos y sobre la -
transmisión de esos ingresos, sino también en cuanto a la -

producción misma de esos ingresos, ya que al operar por medio de una subsidiaria controlada el capital alemán en este caso particular podrá entrar en una serie de transacciones con sociedades controladas que no pudiera hacer de operar directamente.

C.- OTRAS RAZONES QUE FAVORECEN LA FUNDACION DE SOCIEDADES TAX HAVEN.

Parece pues claro que existen grandes ventajas económicas -ventajas de tipo fiscal y comercial- al operar a través del vehículo corporativo de un refugio de impuesto. Hasta ahora hemos prescindido de toda consideración política o administrativa. Sin embargo, no podría uno formarse un concepto claro y completo de lo que son los refugios de impuestos y las sociedades tax haven sino tocamos aunque so meramente algunas de las razones políticas y administrativas que mueven a muchas sociedades, aun prescindiendo del aspecto económico, a operar a través de un refugio de impuesto.

1.- Razones de tipo político.

En lo político puede darse el caso en que debido a prejuicios o reglamentaciones internas del país receptor del capital sea mas conveniente operar como una sociedad tax haven, o una sociedad de un refugio de impuesto, que co

mo una sociedad del país exportador del capital. En caso de medidas retaliatorias u ofensivas de nacionalización son usualmente las sociedades de los países exportadores de capital las primeras en caer bajo las manos del país nacionalizador.

2.- Razones de tipo administrativo.

En lo administrativo operar a través de un refugio de impuesto ofrece grandes ventajas. Volvamos otra vez al ejemplo de la General Electric que expusimos para mostrar de una manera concreta las ventajas económicas de operar a través de un refugio de impuesto, y consideremos cuales son los efectos administrativos de operar conjuntamente a través de la subsidiaria panameña. Por razones ya expuestas sabemos que a la General Electric le sería muy desventajoso, relativamente por supuesto, operar directamente en Chile, Argentina, y Brasil. Por otra parte, la creación de subsidiarias independientes en estos tres países, además de no proporcionar las máximas ganancias, crearía tremendas dificultades de tipo administrativo que la compañía preferiría evitar.

En cambio a través de una sola subsidiaria que a su vez invierta directamente, o en forma de sub-subsidiaria, en Chile, Argentina y Brasil se podría coordinar las operaciones en estos tres países. Se independiza la inversión ex-

tranjera de la General Electric con relación a la operación estadounidense de la compañía, a la vez que se centralizan las operaciones en el hemisferio occidental en la subsidiaria panameña. Se unifica y controla la contabilidad de estas inversiones. Se centraliza el financiamiento y el crédito de estas operaciones. Se utilizan los mejores cerebros en la operación coordinadora, a la vez que se canalizan de la manera más económica, y sin pasar bajo ninguna gravación, las inversiones y reinversiones.

Operar directamente, la General Electric estaría sujeta inmediatamente al impuesto norteamericano sobre los ingresos de las inversiones chilenas, argentinas, y brasileñas, aun cuando estos ingresos fueran designados para una futura inversión en otro país americano, ya que serían de una vez considerados como ingresos de la compañía madre. Muy parecido sería el caso cuando la General Electric tuviera subsidiarias independientes en Chile, Argentina, y Brasil. Ya que de querer invertir los ingresos chilenos, por ejemplo, en la Argentina, los ingresos chilenos tendrían que pasar primero por las arcas de la compañía madre donde serían inmediatamente gravados por el fisco norteamericano. En cambio a través de la compañía panameña los ingresos de estas inversiones irían a la subsidiaria panameña, donde, como ya vimos, no están sujetos a ninguna gravación y de donde pueden ser invertidos y reinvertidos donde sea económicamente más propicio sin tener que pasar nunca por las

nos de la compañía madre. Los ingresos chilenos pasarían a ser invertidos en la Argentina o en cualquier otro país sin caer nunca bajo la jurisdicción fiscal norteamericana.

En este tercer capítulo hemos tratado en forma general sobre lo que son los refugios de impuestos y las sociedades tax haven que utilizando las leyes de los refugios de impuestos invierten en todo el mundo. Hemos analizado los refugios de impuestos y las sociedades tax haven dentro de la perspectiva mundial en que operan y en relación con los conceptos y prácticas generales de jurisdicción fiscal internacional.

Los refugios de impuestos, como las sociedades tax haven, más que nociones abstractas de derecho, más que teorías jurídicas concebidas y elaboradas en la mente prolífica de inteligentes catedráticos, son quizás resultado práctico de las fuerzas económicas actuales. Más que definir lo que son los refugios de impuestos y las sociedades tax haven - creímos conveniente explicar sus funcionamientos. Más que entes jurídicos son resultados económicos enmarcados dentro de la rigidez de las leyes y conceptos fiscales establecidos.

En los ejemplos que usamos tomamos casos bastante representativos de lo que son los refugios de impuestos y las sociedades tax haven, y de como y por qué existen. Son los países exportadores de capital con jurisdicción fiscal amplia e impuestos altos los que precisan de leyes fiscales

benignas y flexibles que sirvan de vehículo canalizador para sus inversiones en países extranjeros. Los Estados Unidos y la Alemania Occidental son países de grandes inversiones en el extranjero. Y es a través de Panamá y Suiza donde se realizan muchas de estas inversiones. Por supuesto - que ni son los Estados Unidos y Alemania Occidental los únicos países exportadores de capital, ni son tampoco Suiza y Panamá los únicos países cuyas leyes facilitan estas transacciones. Muchas inversiones se hacen directamente y otras muchas se realizan a través de subsidiarias directas en el país donde se intenta producir. Pero ese no es nuestro tema aquí. No es preciso tampoco usar innumerables ejemplos para poner de relieve de una manera clara lo que son los refugios de impuestos y las sociedades tax haven y el cómo y el porqué de sus existencias y funcionamientos.

Nos hemos limitado aquí a exponer de manera más o - menos objetiva lo que son los refugios de impuestos y las - sociedades tax haven que los utilizan. Aunque nos ha sido imposible prescindir totalmente de considerar algunas de - las ventajas económicas, administrativas, y políticas que - en ciertas ocasiones aconsejan la inversión a través del vehículo corporativo de un refugio de impuesto, hemos tratado, hasta donde las circunstancias lo permitían de mantenernos al margen de cualquier juicio valorativo.

En el próximo capítulo ahondaremos en especial en - las críticas formuladas en los Estados Unidos por ser este el único país en que la fuga de capital a través de sociedades

des tax haven se ha constituido en problema nacional (48). Creemos que por medio de un estudio minucioso del problema norteamericano, y del proyecto de ley presentado por el Presidente Kennedy para eliminar las inversiones norteamericanas canalizadas a través de refugios de impuestos, saldrán a relucir con mayor claridad y de manera todavía más concreta las ventajas económicas, administrativas, y políticas — que resultan de una efectiva inversión a través del vehículo corporativo de los refugios de impuestos, así como su indiscutible legalidad jurídica dentro del marco pre-establecido de las leyes tributarias aplicables a transacciones — que afectan a más de un país y que estudiamos en el capítulo segundo de este estudio.

CAPITULO IV

EL REFUGIO DE IMPUESTO Y LA SOCIEDAD TAX HAVEN: ANALISIS Y VALORIZACION. EXAMEN DEL PROYECTO DE LEY NORTeamERICANO.

A.- CONCEPTOS GENERALES.

B.- ASPECTOS JURISDICCIONALES

C.- ASPECTOS ECONOMICOS.

- 1.- En la balanza de pagos.
- 2.- En el nivel de desempleo.
- 3.- En la igualdad fiscal.
- 4.- Otras consideraciones de tipo económico

D.- ASPECTOS POLITICOS.

- 1.- En general.
- 2.- En Hispanoamérica.
- 3.- En Panamá.

E.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

- 1.- ¿Qué es una sociedad controlada?
- 2.- ¿Qué es una transacción "tax haven"?
- 3.- ¿Cuáles son los ingresos no-distribuidos?

F.- Secciones ya existentes en el Código de Rentas Internas.

- 1.- Sección 367.
 - 2.- Sección 482.
-

En el Capítulo III, El Refugio de Impuesto y La Sociedad "Tax Haven": Su Razón de Ser, nos limitamos a considerar en forma general la existencia y funcionamiento de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven dentro de la práctica fiscal internacional que estudiamos en el capítulo II.

Consideramos en forma detallada el porqué de la existencia de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven. Estudiamos el funcionamiento y realidad de las sociedades tax haven a través de ejemplos concretos de sociedades anónimas que utilizan el vehículo corporativo de estos refugios de impuestos.

En este capítulo analizaremos las críticas principales que se han formulado contra los refugios de impuestos y las sociedades tax haven. Aquí analizaremos en detalle el proyecto de ley norteamericano de Julio de 1961, tendiente a eliminar cualquier inversión extranjera que se pretenda hacer en forma de sociedades tax haven. Aunque dicho proyecto no se convirtió en ley sin antes sufrir enmiendas, consideramos oportuno estudiarlo aquí por representar en forma más clara y precisa las objeciones que a consecuencia del -

abuso de las leyes de los refugios de impuestos, se han hecho contra toda práctica de inversión a través de un país - cuyas leyes faciliten y den incentivos a la inversión extranjera.

Es además importante considerar la ley norteamericana en detalle, por ser los Estados Unidos el mayor exportador de capital en el mundo, y por ser también los E.U. el único país donde la inversión extranjera canalizada a través de sociedades tax haven ha alcanzado proporciones tan grandes hasta convertirse en auténtico problema nacional.

Sobre lo adecuado de dicho proyecto, así como sobre sus posibles limitaciones y repercusiones internacionales - tanto en lo económico como en lo político, hablaremos más adelante.

Lo importante aquí es anotar que al estudiar en detalle el proyecto de ley presentado por el Presidente Kennedy al Congreso norteamericano tenemos la oportunidad de estudiar en concreto la síntesis de todas las críticas que se han hecho contra los refugios de impuestos, a la vez que podremos valorar las medidas que para acabar cualquier abuso existente se han sugerido.

Es a través de este minucioso análisis de todas las objeciones formuladas, donde surgen paradójicamente de manera más clara y definitiva las ventajas económicas, jurídicas y administrativas que la inversión a través de un refugio de impuesto ofrece tanto al inversor del país exportador del

capital -especialmente al inversor norteamericano- como a los países receptores de este capital. Pasemos pues al análisis del proyecto de ley norteamericana.

A. CONCEPTOS GENERALES

El 20 de abril de 1961, el Presidente Kennedy envió al Congreso una serie de recomendaciones y reformas al Código fiscal norteamericano. El propósito de estas recomendaciones era "acabar con el balance desfavorable en la balanza de pagos norteamericana, aumentar la modernización, productividad, y status competitivo de la industria americana; estimular la expansión y crecimiento de nuestra economía, -eliminar hasta donde sea posible las injusticias económicas que se producen en nuestra sociedad y mantener un nivel de ingreso suficiente para sufragar los gastos presupuestarios nacionales." (49)

En el campo de los ingresos provenientes del extranjero, el Presidente recomendó que los accionistas norteamericanos pagaran impuestos sobre la totalidad de los ingresos no distribuidos de sociedades por ellos controladas y -organizadas en el extranjero en países económicamente desarrollados. En el caso de países menos desarrollados, el presidente recomendó la continuación del método tradicional de imposición -es decir, de extender la jurisdicción fiscal norteamericana solamente sobre los dividendos distribuidos

a ciudadanos norteamericanos, y no de gravar directamente - al accionista sobre las ganancias no distribuidas de una entidad jurídica no-norteamericana. El accionista norteamericano de una sociedad tax haven, sería gravado inmediatamente en proporción a su parte en los ingresos no distribuidos de esa sociedad. A pesar de lo anterior el lugar de fundación de la sociedad. Basado en el testimonio de expertos en derecho y en economía, así como en la reacción desfavorable de los intereses norteamericanos operantes en el extranjero, y en la recomendación desfavorable del comité Ways and Means de la Cámara de Representantes, el órgano ejecutivo presentó en - Julio de 1961 una versión modificada de las propuestas originales.

El nuevo proyecto o propuesta gubernamental ya no propone la imposición fiscal en las ganancias no distribuidas de todas las sociedades extranjeras dominadas por intereses norteamericanos. La nueva propuesta se refiere únicamente a la eliminación del ingreso producido a través de refugios de impuestos por sociedades extranjeras dominadas por capital norteamericano. De manera general la nueva propuesta obligaría al accionista norteamericano a pagar impuesto sobre su parte en los ingresos de sociedades extranjeras controladas por capital norteamericano, siempre y cuando estos ingresos hubieran sido producidos por transacciones hechas a través de las leyes de un refugio de impuestos (50). Estas recomendaciones de Julio de 1961 fueron nuevamente no

dificadas por el órgano ejecutivo en el otoño de 1962. Y finalmente, después de nuevas modificaciones fueron pasadas por la Cámara de Representantes a fines del año pasado. Su efecto todavía no se ha sentido. Y al momento de redactar estas líneas no tenemos copia del último texto.

En todo caso parece claro que no obstante cualquier modificación sufrida en el texto de la ley, mientras la meta sea la eliminación total de transacciones hechas a través de un refugio de impuesto, la sustancia de las estipulaciones será bastante parecida a las recomendaciones de abril de 1961, o más probablemente, a las estipulaciones más concretas y menos radicales de julio de 1961.

En esta primera parte de este capítulo argumentaremos en general sobre si es deseable o no, sobre si es legal o no, al gravar a los accionistas norteamericanos en los ingresos no distribuidos de sociedades extranjeras por ellos controladas.

La mayoría de los argumentos que aquí utilizaremos están dirigidos, mas que a la propuesta en particular, al propósito anunciado por el ministro de hacienda norteamericano. Sin embargo, cuando se haga necesario referirse a una propuesta en específico, como en la parte 2 de este capítulo, nos referiremos a la propuesta de julio (Apéndice I) por ser esta la última, más completa y menos radical de las dos propuestas totalmente publicadas por el departamento del tesoro norteamericano.

En todo este capítulo los términos "tax haven proposal" -la propuesta Kennedy, el proyecto de ley antirefugio de impuestos-, "transacciones tax haven", transacciones hechas por sociedades que operan a través de refugios de impuestos, y "sociedad extranjera controlada" -Controlled Foreign Corporation- tendrán el mismo significado que les da el departamento del tesoro norteamericano en sus recomendaciones de julio. Conviene quizás que, como en el capítulo primero, definamos nuevamente la acepción exacta que se dará a todos los conceptos aquí utilizados.

"La propuesta" servirá para referirse a las recomendaciones de julio. "Los ingresos tax haven" se referirán a esa porción del ingreso de una sociedad extranjera controlada producida a través de transacciones tax haven (51). "Transacciones tax haven" se referirá generalmente a transacciones entre sociedades relacionadas en las cuales se producen ingresos a la sociedad subsidiaria por intercambios comerciales que se suceden fuera del país de fundación de la sociedad subsidiaria. (52) Por regla general usaremos el término "transacciones tax haven" intercambiabilmente con "transacciones hechas a través de un refugio de impuesto". "Sociedad tax haven" se referirá a aquellas sociedades en las cuales una parte considerable de sus ingresos provienen como consecuencia de transacciones tax haven o de transacciones hechas a través de un refugio de impuesto. "Refugio de impuesto" como dijimos anteriormente, denotará aquellos paí

ses cuyas leyes facilitan la existencia y funcionamiento de sociedades tax haven.

"Una sociedad extranjera controlada" será una sociedad donde cinco o menos personas norteamericanas posean más del cincuenta por ciento de sus acciones (53). Para estar sujeto al impuesto, el accionista norteamericano tendrá que poseer al menos diez por ciento de las acciones de la sociedad extranjera controlada (54).

El capítulo estará dividido en cinco partes. La parte primera tratará sobre los aspectos jurisdiccionales que se presentan en un intento de extender la jurisdicción fiscal americana a los ingresos no distribuidos de una sociedad no americana que opera fuera de los Estados Unidos. La parte segunda analiza los aspectos económicos de la situación -las metas económicas, las posibilidades de obtenerlas, y las posibles repercusiones económicas que esta ley pudiera tener.

La parte tercera trata de los efectos políticos que la aprobación de este proyecto de ley pudiera tener. Aquí se estudiarán los posibles efectos políticos de esta propuesta en Latinoamérica en general, y en la República de Panamá en particular.

En la parte cuarta se trata de visualizar las dificultades administrativas inherentes en un proyecto que pre-

tende computar y supervigilar qué porcentaje de ingresos no distribuidos provenientes de transacciones tax haven de una sociedad extranjera controlada corresponden para los efectos fiscales inmediatos a cada accionista norteamericano.

La parte quinta repasa una serie de estipulaciones ya existentes en el código fiscal norteamericano que pudieran usarse para acabar efectiva y definitivamente con muchas de las prácticas que el Tesoro norteamericano pretende solucionar con estas propuestas revolucionarias.

B.- ASPECTOS JURISDICCIONALES

Aceptemos primero como ciertos los argumentos económicos formulados como base del proyecto de ley que aquí estudiamos, y analicemos desde un punto de vista estrictamente jurídico si es válido lo que se pretende hacer a través de la proyectada ley norteamericana. Tengamos siempre en cuenta que al analizar el enfoque concreto de una ley, en realidad conjuramos argumentos igualmente válidos con respecto a cualquier otra disposición que se quiera pasar contra la práctica de invertir por medio de una sociedad anónima extranjera.

Nuestros argumentos son aducidos en forma general, excepto en lo concerniente a la parte (E) de este Capítulo que trata sobre los aspectos administrativos de la administración del proyecto de ley, y en donde nos referiremos con

cretamente al proyecto de ley del Presidente Kennedy (anexo do en este trabajo como Apéndice I) como ejemplo concreto de lo difícil que será administrar esta ley específica --o cualquier otra que con fines similares se redactare en el futuro.

El proyecto de ley de julio de 1961 gravaría a los accionistas americanos que tuvieran más del 10 por ciento -- de las acciones de una subsidiaria americana en las ganancias producidas, aunque no repartidas, que se hicieran a -- través de un refugio de impuesto (55). Aun esumiendo que -- económicamente fuera esta medida en beneficio de los Estados Unidos, ¿podrían los EE.UU. aplicar esta ley?

Como vimos en el Capítulo II, la práctica estableci da de todas las naciones es de extender el alcance de sus -- leyes fiscales en la base de nacionalidad, residencia y te rritorialidad del ingreso. Los requisitos con respecto a -- lo que es un ciudadano, o un residente, varían por supues to con respecto a personas naturales y personas jurídicas, y con respecto a un país y otro país. Sin embargo, no hemos podido encontrar ningún país que extienda sus leyes fisca -- les para cubrir transacciones que se celebren fuera del te rritorio nacional y que se realicen entre extranjeros.

Este intento parece ser una indebida extensión de -- las leyes tributarias de un país, y constituye una verdadera intromisión en la soberanía de otro país, ya que el congre so norteamericano estaría por sí y ante sí autodeterminán do

se como el árbitro de lo que es o no un nacional.

El Derecho Internacional concede a cada país el derecho, dentro de ciertos límites establecidos, de señalar - cuales son los requisitos para conceder ciudadanía o el carácter nacional a una persona o sociedad anónima -ver el Capítulo II-. Es por eso quizás que la ley norteamericana - lee como si la gravación pesara sobre el accionista norteamericano y no sobre la subsidiaria extranjera. Pero el uso de frases sutiles no puede variar el claro impacto de la ley/^{que}grava a la subsidiaria extranjera por concepto de ganancias realizadas en territorio no norteamericano.

Tampoco se puede aducir que estos casos los accionistas y la sociedad son una, indivisible, ya que los mismos - Estados Unidos han tradicionalmente reconocido la entidad jurídica independiente de la sociedad anónima.

Los Estados Unidos han mantenido siempre que una sociedad anónima es una entidad distinta de sus accionistas - aunque este sea uno solo. (56)

El proyecto de ley tendría el efecto de desatender la entidad jurídica de una sociedad extranjera creada bajo las leyes de otro país en cuanto a las entradas provenientes de transacciones entre la sociedad madre y la subsidiaria cuando dichas transacciones se celebraren fuera del lugar de fundación de la subsidiaria. Aunque es cierto que las cortes americanas en ciertas ocasiones desatienden la identidad independiente de las sociedades anónimas, cuando

la sociedad no parece tener ningún motivo real (57), es muy dudoso que semejante práctica pueda extenderse a sociedades extranjeras que operan en el campo internacional. Además, de acuerdo con el proyecto Kennedy la sociedad anónima extranjera puede realizar el 80% de su renta por operaciones dentro del lugar de su fundación y todavía estar sujeta al impuesto norteamericano, a través del impuesto a los accionistas, en cuanto a la porción de entradas no distribuidas que el tesoro norteamericano considera que se han suscitado por transacciones tax haven (58). Un nuevo concepto la de stención parcial de la entidad corporativa parece ser introducida por el departamento del tesoro norteamericano.

El mismo congreso norteamericano reconoció las limitaciones a la jurisdicción fiscal estadounidense cuando en 1940 y de nuevo en 1950, rehusó pasar un impuesto por exceso de ganancias no distribuidas a sociedades extranjeras - operantes en Estados Unidos en la misma forma que se grava a las sociedades anónimas norteamericanas.

"La falta de jurisdicción sobre la corporación misma no sólo precluye la imposición del impuesto sobre la renta a una corporación extranjera, sino también la imposición de un impuesto por acumulación y exceso de ingresos. Por lo tanto la ley sigue el precedente de la segunda guerra mundial y específicamente crea una excepción en cuanto a esas sociedades." (59)

Así vemos pues como a la luz de la bien reconocida

práctica internacional, práctica seguida por los Estados Unidos (60) por más de cuarenta años, un intento de gravar las ganancias no distribuidas de subsidiarias extranjeras constituye una extensión inválida de las leyes fiscales de un país, ya que sería tratar de gravar las entradas de extranjeros realizadas en el exterior. No hay aquí ningún vínculo reconocido ni de territorialidad, ni de nacionalidad, ni de residencia. Se intenta indirectamente gravar a una entidad extranjera por sus ganancias extranjeras no distribuidas única y exclusivamente porque parte de sus accionistas son norteamericanos. Vale la pena anotar aquí que, aun suponiendo que la gravación se hiciese sobre los accionistas y no sobre la corporación extranjera, la ley sería ilegal por ser inconstitucional según la propia ley constitucional según la propia ley constitucional norteamericana. Según el proyecto de ley, el impuesto se conceptuaría sobre la renta de un individuo o persona jurídica basado en la ganancia no distribuida de otra entidad jurídica independiente y separada. Esto sería inconstitucional de acuerdo con la enmienda 16 como fue interpretada en el famoso caso de Bisner v. Macomber (61), donde se declaró inconstitucional el intento de gravar a un individuo por ganancias no recibidas, o como en el caso actual, aun no realizadas.

Así vemos pues como, aun asumiendo grandes ventajas económicas y administrativas, el intento de eliminar la inversión extranjera que se canaliza a través de refugios de

impuestos por medio de la gravación de la subsidiaria controlada es ilegal y contrario a la práctica de las naciones, - ya que se estaría gravando una sociedad extranjera por ganancias obtenidas en el extranjero. Por otra parte, si lo que se pretende es gravar a la sociedad extranjera indirectamente por medio de un impuesto a los accionistas en las ganancias no distribuidas de la subsidiaria, entonces se estaría gravando a un individuo por concepto de ganancias no recibidas, lo cual es inconstitucional según la propia interpretación estadounidense a la enmienda 16 de la constitución norteamericana.

C. ASPECTOS ECONÓMICOS

En lo económico, la administración Kennedy presentó tres argumentos básicos. (62) La primera razón aducida fue la necesidad de fortalecer la balanza de pagos norteamericana. El argumento era que al no gravar las entradas de subsidiarias americanas fundadas en el extranjero, los Estados Unidos ofrecían un incentivo a los inversores norteamericanos para que invirtiesen fuera de los EE.UU. Al gravar los ingresos de las subsidiarias extranjeras controladas por capital norteamericano, al menos aquellas que operan a través de refugios de impuestos, el tesoro norteamericano esperaba aumentar las entradas del fisco y limitar un poco la inversión americana en el extranjero. Se asumía también que al

hacer la inversión extranjera menos atractiva, los americanos invertirán más en los Estados Unidos modernizando así - la planta industrial norteamericana.

El segundo argumento económico propugnado por el ministerio de Tesoro norteamericano en favor del proyecto de ley estaba íntimamente relacionado al primero. La tesis - era que al aumentar la inversión doméstica aumentaría también la demanda por el trabajador norteamericano.

La tercera razón económica que se aducía era la necesidad de poner la inversión doméstica en igualdad de condiciones con la inversión extranjera. Según los propulsores de este proyecto de ley, en el sistema actual un dólar ganado en los Estados Unidos es tratado desfavorablemente - en comparación con un dólar ganado en el exterior.

La proposición original pretendía obtener estas metas por medio de la eliminación completa de "tax deferrals" en los países desarrollados y de las compañías tax haven en todas partes (63).

La proposición de julio se refiere solamente a la - necesidad de gravar al inversionista americano en los ingresos recibidos por compañías tax haven dominadas por inversionistas norteamericanos aun cuando estas ganancias no hayan sido todavía distribuidas. (64)

La posición de los proponentes de esta Ley era que a través de la eliminación de estas compañías que realizan gran parte de sus entradas por operaciones realizadas a tra

vés de un refugio de impuesto, se obtendrían estas metas - sin ningún efecto contrario.

Analicemos ahora las objeciones económicas presentadas contra los refugios de impuestos a la luz de consideraciones exclusivamente de tipo económico.

1. En la balanza de pagos.

El argumento primordial mantenido por el departamento del Tesoro norteamericano en defensa del proyecto de ley es que estos cambios fortalecerían la balanza de pagos norteamericana.

El secretario Dillon así lo manifestó en su testimonio ante el subcomité de la Cámara (65). Otros oficiales han mantenido puntos similares.

Un análisis estadístico sobre si la eliminación de las compañías americanas que operan a través de refugio de impuestos fortalecería la balanza de pagos americana es casi imposible. El impuesto aquí propuesto es nuevo y único en el campo de la gravación internacional (66). No hay ningunas estadísticas en este respecto; ni tampoco pueden ser ellas computadas, ya que es imposible analizar el estado de cuentas de todas las compañías extranjeras controladas por capital americano para determinar la proporción de sus entradas en los últimos años que provienen de negocios que podrían ser clasificados como transacciones tax haven.

Este sería el caso aun asumiendo que la designación de lo que es una transacción hecha a través de un refugio - de impuesto fuera fácilmente comprendida y aceptada.

Sin embargo, como la propuesta reduciría considerablemente la inversión extranjera, podríamos darnos cuenta - del efecto que tendría esta Ley en la balanza de pagos norteamericana, analizando el efecto que tiene en la balanza - de pagos norteamericana la inversión total del capital americano en el exterior.

(Ver a continuación Gráfica I)

GRÁFICA. I

ENTRADAS (ganancias e intereses) proveniente de inversiones extranjeras comparadas con SALIDAS directas de capital (en billones de dólares, 1.000 millones = 1 billón).

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
AÑO											
Entradas.	1,3	1,5	1,4	1,4	1,7	1,9	2,1	2,3	2,2	2,2	2,2
Salidas	0,6	0,5	0,9	0,7	0,7	0,8	1,9	2,1	1,1	1,3	1,7
Entradas netas. .	0,7	1,0	0,5	0,7	1,0	1,1	0,2	0,2	1,1	0,9	0,5

La gráfica I nos enseña que los ingresos en dólares que han entrado en los Estados Unidos en consecuencia de las inversiones extranjeras de los últimos diez años superan a las inversiones directas estadounidenses que se han hecho en ese mismo período en más de ocho billones de dólares. Esto no es en nada sorprendente si consideramos que la inversión extranjera se hace en primer lugar para obtener ganancias.

Vale la pena anotar también que la gráfica I menciona solamente las ganancias recibidas por la compañía madre en concepto de dividendo e intereses. Sin embargo, las compañías madres reciben también entradas indirectas por medio de empréstitos de la subsidiaria, ganancias en la exportación de materiales a la subsidiaria, y en otras formas similares (67).

Hasta ahora sólo hemos analizado el efecto que en la balanza de pagos americana tiene la inversión americana en el extranjero, por concepto de pago de moneda de los Estados Unidos en forma de inversión y hacia los Estados Unidos en forma de dividendos. Ahora para tener una visión más completa y exacta del efecto que una reducción de la inversión extranjera estadounidense tendría en la balanza de pagos norteamericana consideremos un nuevo factor: el efecto que una reducción de la inversión extranjera estadounidense tendría en la inversión doméstica norteamericana. El Tesoro norteamericano parece asumir que los dólares no in--

vertidos en el extranjero serían necesariamente invertidos en el mercado doméstico americano.

Pero, aunque es cierto que esta ley disminuiría la inversión norteamericana en el extranjero, es una falacia pensar que el dólar no invertido en el extranjero sería invertido en los Estados Unidos. La razón usual por la cual una compañía invierte en el extranjero es para vender en un mercado que no puede suplir desde los Estados Unidos.

Una nación, por ejemplo, con solo levantar una tarifa contra los productos de afuera puede hacer imposible la competencia de estos productos con los mismos productos manufacturados domésticamente. En el caso de productos pesados, el costo de transportación puede ser tan grande hasta hacer poco remunerativa la exportación de los productos.(68) Hasta un pequeño prejuicio contra los productos de un país puede ser razón suficiente para producir esos productos domésticamente si se quiere competir en alguna forma.

En todos estos casos es bastante claro que si los productos americanos quieren competir con los productos nacionales de otros países tienen que ser manufacturados en el mismo país donde se quieren vender. Es un error pues pensar que compañías van a invertir en los Estados Unidos simplemente porque se les ha hecho imposible invertir en el extranjero. La empresa que tiene que descontinuar sus inversiones extranjeras a consecuencia de esta ley puede no encontrar una oportunidad similar de inversión en el merca-

do doméstico. El proyecto de ley al imponer la pesada gravación norteamericana sobre muchas compañías no americanas subsidiarias de compañías americanas, forzará a estas compañías a retirarse del mercado internacional, o a competir en dicho mercado en posición desventajosa vis-a-vis el capital europeo.

Verdaderamente parece extraño que cuando la mayoría de las naciones europeas dan incentivos a sus nacionales para que compitan por los mercados del mundo, en forma de trato preferencial a los ingresos de sus nacionales provenientes del exterior, el departamento del Tesoro norteamericano, con este proyecto de ley, propone lo contrario.

(Ver a continuación la gráfica II)

GRAFICA II

Cómo algunos países desarrollados gravan los ingresos provenientes del extranjero (69)(70)

Estos países reducen o eliminan los impuestos en los concerniente a ingresos extraterritoriales de sus sociedades.

Estos países gravan a las subsidiarias extranjeras de sus sociedades.

Ingresos provenientes de inversión directa en el extranjero.

Dividendos de subsidiarias extranjeras.

P a í s e s

Australia.....	Sí	Sí	No
Bélgica	Sí	Sí	No
Canadá.	Sí	Sí	No
Dinamarca	Sí	Sí	No
Francia	Sí	Sí	No
Italia.	Sí	Sí	No
Holanda.	Sí	Sí	No
Noruega.	Sí	Sí	No
Suiza.	Sí	Sí	No
Alemania.	No	No	No
Japón.	No	No	No
Suecia.	No	No	No
Gran Bretaña.	(a)	No	No
Estados Unidos	No(b)	No	Propuesto en este proyecto de ley.

(a) "Overseas Trade Corporations" (OTC); una compañía inglesa puede operar en el extranjero sin pagar impuestos hasta tanto no sean remitidos dividendos.

(b) excepción a "Western Hemisphere Trade Corporation".

En la gráfica II vemos como 10 de 14 países industrialmente adelantados reducen o eliminan la imposición sobre las entradas de sus nacionales provenientes del extranjero. Algunas de estas naciones facilitan a sus nacionales la incorporación en lugares donde se grava muy bajamente las ganancias realizadas en el exterior. Los Estados Unidos en cambio, contra la mayoría de los países europeos, gravan a sus sociedades en sus ganancias universales permitiendo solamente un crédito sobre los impuestos actualmente pagados. Casi ningún beneficio reciben las sociedades norteamericanas que invierten en el exterior por concepto de los incentivos que algunos de estos países ofrecen al capital extranjero. El impuesto no pagado por razón de los incentivos es de hecho recibida por el ministerio de hacienda norteamericano. (71)

Las sociedades subsidiarias que operan a través de refugios de impuestos permiten a las sociedades de los otros tres países europeos que no ofrecen incentivos fiscales y a las sociedades norteamericanas competir a la par con otras sociedades europeas, y al mismo tiempo, les permite beneficiarse de los incentivos fiscales ofrecidos por algunos países necesitados de capital extranjero (72).

El proyecto de ley, por supuesto, eliminaría esta práctica poniendo al capital norteamericano en una posición desventajosa con relación al capital europeo que recibe incentivos fiscales de un propio país, y que tiene en todo me

mento libertad para usar el vehículo corporativo de un refugio de impuesto.

En el Capítulo III analizamos ampliamente el por qué una sociedad que desea invertir en el extranjero usará el - vehículo corporativo de un refugio de impuesto. Aunque cierta legítima ventaja fiscal es sin lugar a dudas factor importantísimo en la formación de las sociedades que operan a través de refugios de impuestos, hay también otras razones importantes que no deben ser subestimadas, como vimos en el capítulo anterior, una sociedad que opera a través de un refugio de impuesto permite la utilización total de los incentivos fiscales ofrecidos por otras naciones. Permite la acumulación de capital para una sucesiva inversión en otras regiones, a la vez que sirve como una agencia centralizadora y - coordinadora en el desarrollo y explotación de otros mercados pues permite el rápido y libre movimiento de capital de un lado a otro. La operación a través de un refugio de impuestos también permite la máxima utilización de las reservas - de capital de la sociedad madre, reservas que pueden ser - usadas para la financiación de inventarios y mercaderías en tránsito.

La sociedad madre estadounidense formará una subsidiaria extranjera cuando obligada por tarifas u otras razones se vea obligada a invertir en otros países. En el caso de mercados pequeños es quizás preferible ir a Suiza o Panamá para desde allí coordinar las operaciones de los nuevos

mercados (73).

Otro factor importante a considerar en relación con la balanza de pagos es que este proyecto si acaso sólo influiría favorablemente en la balanza de pagos en el futuro inmediato. Parece claro que a largo plazo el sistema seguido en la actualidad sería beneficioso para la balanza de pagos, ya que las ganancias de la inversión y re-inversión en el extranjero tarde o temprano entrarían a los Estados Unidos en la forma de dividendos u otros pagos.

El proyecto de ley pues no parece ser de gran ayuda para la balanza de pagos norteamericana. Al debilitar la posición competitiva de los Estados Unidos en el extranjero, el capital norteamericano se vería forzado, al menos en parte, a retirarse de algunos mercados sin a su vez promover un correspondiente aumento en la inversión doméstica. El capital o la falta de capital no es el problema en los Estados Unidos. Es la habilidad para competir en los mercados del mundo lo que determina dónde el capital es invertido.

2. En el nivel de desempleo.

Como el departamento del Tesoro asume que los dólares no invertidos en mercados extranjeros serían invertidos en el mercado doméstico concluye que nuevos trabajos y oportunidades se abrirían al trabajador norteamericano. Ya hemos analizado en la sección 1º el peligro de descansar en -

este falacia. El resultado de esta ley sería reducir el número de trabajos abiertos al trabajador americano (74). Las subsidiarias de corporaciones americanas que operan en el extranjero, lo mismo que las subsidiarias de subsidiarias americanas que operan a través de refugios de impuestos, crean trabajo en las factorías americanas al aumentar las exportaciones de la sociedad madre. Si no fuera por estas subsidiarias, el mercado exterior estaría en manos de sociedades no norteamericanas que con toda probabilidad no importarían de sociedades americanas. Por el contrario, la subsidiaria extranjera de una sociedad americana recurre a la sociedad madre para la mercancía inicial, lo mismo que para cualquier información técnica o de cualquier otra necesidad. Como un ejemplo, Proctor and Gamble, que usa una subsidiaria suiza para sus inversiones y ventas a pequeños mercados, ha obtenido, desde el comienzo de sus operaciones en 1953, el 46% del volumen de sus ventas, con un valor de 37,5 millones de dólares de las plantas de Proctor and Gamble en los Estados Unidos. El resto del producto distribuido a través de Suiza ha salido de otras fábricas que a su vez importan de Proctor and Gamble sociedad madre. El representante de la sociedad, en su testimonio ante el comité de la Cámara de Representantes, testificó claramente que estas exportaciones de la sociedad madre no se hubieran realizado sino fuera por las facilidades que la sociedad suiza ofrecía en la competencia mundial. (75)

Pareciera pues que para aumentar el trabajo en los Estados Unidos, las sociedades norteamericanas deberían ser más competitivas en el extranjero, en vez de menos. Mientras las sociedades extranjeras subsidiarias de las compañías norteamericanas puedan vender más en el exterior, más comprarán ellas de su compañía madre, y más trabajadores necesitará la compañía madre para abastecerlas.

3. En la igualdad fiscal.

Un dólar ganado en el exterior debe ser tratado en la misma forma que un dólar ganado en los Estados Unidos. En el sistema actual, afirma el departamento del Tesoro norteamericano, el dólar ganado en el mercado norteamericano está, por lo general, sujeto a la más pesada gravación norteamericana.

Este argumento, sin embargo, asume sistemas fiscales semejantes, lo que no es el caso.

Por regla general la subsidiaria extranjera de una compañía americana paga impuestos directos e indirectos en el lugar de su fundación. Someterla indirectamente a la gravación norteamericana sería someterla a una doble imposición. El crédito prometido por la sección 901 del Código Fiscal norteamericano a la compañía madre por los impuestos pagados en el extranjero por la subsidiaria, no se aplica a los impuestos indirectos que es la forma más popular de imposición en muchos países (74).

Otra razón por la cual el dólar recibido en el extranjero no debe ser tratado de la misma manera que el dólar ganado en los Estados Unidos es que el inversor doméstico recibe muchos mayores beneficios del gobierno americano que el americano que invierte en el extranjero. El inversor doméstico tiene costes sociales más bajos. La infraestructura económica está más desarrollada en los Estados Unidos que en otros países. El que invierte en los EE.UU. cuenta con una serie de ayudas económicas y técnicas en el campo de estadísticas, propaganda y distribución que a veces no posee el que invierte en el extranjero. Y lo que es más importante, el dólar ganado en el mercado norteamericano es obtenido en competencia con otros inversores que se encuentran también en las mismas circunstancias.

Otra razón para no gravar el dólar ganado en el extranjero en la misma forma en que se grava el dólar ganado en el mercado interno es que debido a controles monetarios el dólar ganado en el extranjero puede no tener el mismo valor.

Finalmente, el riesgo al invertir en el extranjero es mucho mayor que el riesgo que toma el norteamericano que invierte en los Estados Unidos. Además del riesgo necesario que presupone una inversión en nuevos mercados a veces carentes de válidas estadísticas y medios eficaces de distribución, existe también el riesgo de expropiaciones o confiscaciones indebidas. El caso de Cuba no está todavía muy

lejos de nuestra memoria.

Así es que a la pregunta del profesor Surrey, ¿Por qué tratar al dólar ganado en el extranjero en forma diferente que al dólar ganado en el mercado interno?. (77) - Nosotros respondemos: porque el dólar ganado en el extranjero está sujeto a impuestos indirectos, porque el dólar ganado en el extranjero no recibe ningún beneficio del gobierno americano, y finalmente porque el dólar ganado en el extranjero está sujeto a mayores riesgos.

4. Otras consideraciones de tipo económico

La propuesta también tendría funestas consecuencias en cuanto a la marina norteamericana mercante.

La Merchant Marine Act da a todo barco que enarbolar la bandera americana una gran subvención. El dueño del barco recibe una subvención por el valor de la diferencia entre construir un barco en un astillero americano o extranjero, y una subvención por la diferencia de coste que implica operar un barco de acuerdo con las leyes norteamericanas en relación con las leyes de otros países (78).

Bajo la sección 883 del Código Fiscal americano, - cientos de barcos americanos pueden competir en el mercado marítimo internacional usando la bandera de otros países. - Usando la bandera panameña, por ejemplo, un barco controlado por capital americano ahorra alrededor de \$200,000 anuales sólo en salarios (79). Panamá además no grava las en-

tradas que sus barcos realizan como consecuencia del comercio internacional (80). Los Estados Unidos pueden de esta manera mantener una gran flota que en cualquier momento puede ser usada para su defensa sin costo adicional para el contribuyente norteamericano. El proyecto de ley o dejaría el comercio marítimo mundial en manos de extranjeros, o aumentaría grandemente el costo al contribuyente norteamericano, ya que al eliminar las subsidiarias panameñas aumentaría también la subvención que la marina mercante estadounidense recibe del gobierno federal.

Es también curioso anotar si la propuesta está dirigida exclusivamente a compañías que operan a través de refugios de impuestos, y no a todas las compañías que operan en el exterior, entonces el efecto en muchos casos sería aumentar las entradas de otras naciones y no la del fisco norteamericano. Por ejemplo, una compañía suiza con oficinas en Alemania y Francia puede dentro del sistema actual concentrar las ganancias en Suiza, ya sea haciendo a la compañía Suiza agente de las transacciones de las subsidiarias en Alemania y Francia, o revendiendo a la subsidiaria Suiza por una ganancia los productos manufacturados de la subsidiarias francesas y alemanas. Como los impuestos suizos por ganancias provenientes del exterior son muy leves y mucho más bajos que los impuestos franceses e alemanes, la subsidiaria puede realizar mayores ganancias, ganancias que eventualmente retornarán a los Estados Unidos en forma de -

dividendos. Al eliminar la compañía suiza se beneficiarían los países donde las sub-subsidiarias operan y no el fisco norteamericano, ya que los impuestos más altos pagados en estos países (Alemania y Francia) serían acreditados en los Estados Unidos de acuerdo con el crédito dado a los impuestos directos pagados en otros países (81).

Analícenos también lo fácil que sería negar el efecto que esta ley pretende promover. Si los accionistas norteamericanos van a ser gravados inmediatamente por las ganancias recibidas pero no distribuidas de sus subsidiarias suizas, ¿qué va a detener a Suiza de subir el impuesto sobre la renta a estas compañías controladas por americanos hasta el 52 por ciento?. Si Suiza hiciera esto, la subsidiaria suiza no sería gravada en una tasa más alta, pero los Estados Unidos no recibirían nada cuando la ganancia fuera realizada, ni cuando fuera distribuida a la compañía madre, debido al crédito que éste tendría por concepto del impuesto directo pagado a Suiza. El proyecto de ley pues no aumentaría las entradas del fisco cuando las ganancias fueran obtenidas por la subsidiaria y disminuiría las entradas cuando las ganancias de la subsidiaria fueran repartidas a la compañía madre. (82)

Parecería pues que este proyecto en vez de fortalecer la balanza de pagos americana la debilitaría. Sería evidentemente contraproducente a largo plazo. Debilitaría la posición competitiva del capital americano en el mercado in

ternacional. Las exportaciones disminuirían los empleos de crecerían. El ingreso norteamericano no aumentaría, pero - sí el extranjero. En una palabra, el proyecto de ley Kenne-
dy parece ser económicamente contraproducente.

D. ASPECTOS POLITICOS.

1. En general.

Ya anteriormente mencionamos algunas consecuencias políticas que resultarían del intento de gravar los ingresos de corporaciones extranjeras que operan a través de refugios de impuestos. Resaltamos allí cómo el respeto por las sociedades de otras entidades jurídicas estaba basado en principios de derecho y amistad internacional. El proyecto de ley norteamericano violaría claramente estos principios.

También mencionamos en cita anterior cómo al gravar la compañía madre las entradas no distribuidas de sus subsidiarias extranjeras, los Estados Unidos estarían anulando cualquier incentivo que estas naciones estuvieran ofreciendo. Esta práctica pudiera muy bien ser considerada como una interferencia indebida en la economía interna de otros países.

Las otras naciones no aceptarían el punto de vista del departamento del Tesoro norteamericano. No importa cómo diga el texto de la propuesta, el impacto es claro. Una

corporación extranjera es gravada en sus ganancias no distribuidas. Se viola el principio de que cada nación puede designar libremente sus requisitos de nacionalidad o del carácter corporativo nacional.

En una época cuando el intercambio mundial es más acentuado que nunca esta proposición puede ser incongruente. La imposición sobre las ganancias no distribuidas de subsidiarias extranjeras es una política proteccionista. Es, en efecto, poner una barrera a la exportación de capital para detrimento del progreso y del intercambio comercial.

Por otra parte esta legislación contradice claramente la política norteamericana expuesta en muchos tratados fiscales. ¿Cuál sería la reacción de otros países ante el deseo de Norteamérica de gravar los ingresos producidos en el extranjero de sociedades no norteamericanas? ¿Van acaso otras naciones a permitir esta intromisión en los asuntos íntimos de sus nacionales?

Finalmente, la sola propuesta de esta ley indica -- una falta de confianza de parte del gobierno norteamericano en la estabilidad del dólar y el vigor y fortaleza de la economía norteamericana.

2. En hispanoamérica.

Esta ley tendría efectos desastrosos e indeseables en Hispanoamérica. Como ya mencionamos anteriormente, las

sociedades que operan a través de refugios de impuestos - desempeñan una función muy loable como medios flexibles para la acumulación y la inversión del capital, y para la - coordinación y administración de nuevos mercados. Así, por ejemplo, una subsidiaria fundada en Panamá puede tener a su vez subsidiarias en Perú, Venezuela y Bolivia. El dinero - acumulado en Panamá, debido a la flexibilidad y ventajas de la ley panameña, es a su vez reinvertido en la América Hispánica para el mayor desarrollo de la región. La subsidiaria panameña desempeña también papel importantísimo en el movimiento e inversión del capital de un lugar a otro. Administrativamente es también de gran importancia tener una compañía que pueda servir de coordinadora en la operación de todas las otras sub-subsidiarias.

La propuesta, al eliminarla utilidad práctica de - los refugios de impuestos, tendría como efecto la disminución de la inversión en Hispanoamérica. No teniendo las ventajas financieras y administrativas que la operación a través de un refugio de impuestos significa, la inversión en el exterior disminuiría considerablemente, especialmente en regiones sub-desarrolladas donde el mercado es inestable y errático.

La propuesta es particularmente contraproducente - con respecto a Hispanoamérica si consideramos que en estos precisos momentos los Estados Unidos se encuentran comprometidos en un gran plan de ayuda económica destinada al pro-

greso económico del hemisferio: La Alianza para el Progreso. Los EE.UU. se han comprometido a suministrar más de \$10.000 millones para el progreso económico de Hispanoamérica en la próxima década y otros organismos internacionales otros \$10.000 millones. Huelga decir que este gigantesco y loable plan de desarrollo, el capital privado está llamado a jugar un importante papel (84).

Sin embargo, la propuesta del departamento del Tesoro norteamericano, al reducir la inversión privada en Hispanoamérica, contradice directamente el plan de la Alianza para el Progreso. La experiencia nos enseña que en la ausencia del capital privado los fondos públicos tienen que ser utilizados para evitar el caos resultante. Parece pues contradictorio proponer un gran plan de desarrollo económico y al mismo tiempo cerrar las puertas a un factor de seguro importante en la realización de ese objetivo.

3. En Panamá.

La propuesta sería particularmente desfavorable para la República de Panamá. La economía panameña atraviesa ahora por un período de depresión que parece proyectarse hasta el final de esta década. (85) Panamá tradicionalmente ha dependido de su posición geográfica. Los beneficios directos e indirectos del Canal de Panamá, el turismo, y la venta de servicios. Sin embargo, mientras estos ingresos per-

manecían estacionarias el país crecía.

Panamá importa tres veces más de lo que exporta. (86) Para balancear este continuo déficit en la balanza de comercio, la República de Panamá ha dependido en la venta de servicios y las facilidades que ofrece al comercio internacional a través de la Zona Libre de Colón. La propuesta privaría a la República de Panamá de sus medios de subsistencia. Reduciría, sino eliminaría totalmente el número de sociedades que operan a través de subsidiarias panameñas. La pérdida para Panamá sería enorme. Estas compañías además de pagar impuestos al fisco, contribuyen a la economía local al pagar alquileres locales y emplear obreros nacionales.

Además estas compañías mantienen fondos importantes en los bancos panameños. Aproximadamente un tercio de los depósitos bancarios panameños pertenecen a subsidiarias panameñas controladas por capital norteamericano. Estos depósitos son a su vez usados en préstamos a inversionistas panameños. Préstamos estos que ayudan al desarrollo de la industria y el comercio.

La marina mercante panameña, una de las más importantes del mundo, también sufriría grandemente con esta ley ya que la mayoría de los buques panameños pertenecen a subsidiarias panameñas de compañías americanas.

La propuesta también afectaría desventajosamente a la Zona Libre de Colón donde muchos subsidiarios de compa-

fías americanas ensamblan y guardan productos para la reexportación. La Zona Libre de Colón debido a su cercanía al canal ofrece grandes incentivos para la re-exportación de productos.

La Zona Libre de Colón es uno de los medios como - la República de Panamá trata de beneficiarse de su posición geográfica. El tratado general entre Panamá y los Estados Unidos de 1936, así como el tratado de 1953 y la declaración conjunta de los Presidentes de Panamá y de los EE.UU. del mismo año, señalan el deseo de los dos países "de cooperar hasta donde sea posible, para asegurar el perpetuo disfrute de los beneficios de toda clase que del canal saquen las dos naciones que hicieron posible su construcción" (87). Es claro que una ley tan desventajosa para Panamá, constituye una violación de este principio.

En conclusión, la propuesta tendría repercusiones muy serias en todo el mundo. Sería considerada por muchos países como una intromisión indebida de parte de los Estados Unidos en la economía de otros países. Crearía una barrera en contra de la exportación del producto americano más deseado: capital. Entorpecería el desarrollo de los países subdesarrollados que necesitan capital. Contradiría los objetivos de la Alianza para el Progreso y violaría tratados de los Estados Unidos con uno de sus aliados más leales en Hispanoamérica: Panamá.

B. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Hasta ahora hemos solamente considerado alguno de los efectos jurisdiccionales, económicos y políticos de la propuesta Kennedy. En esta parte analizaremos concretamente las dificultades administrativas inherentes en un intento de gravar a los accionistas americanos en las ganancias no distribuidas de las compañías que ellos controlan. (88)

Consideraremos la propuesta de julio como un ejemplo de las dificultades administrativas inherentes en ese proyecto. Como hemos dicho anteriormente, la redacción final del proyecto presentado al Congreso en 1962 puede haber variado o cualquier otra ley que se idea en el futuro podría variar en su redacción, pero con toda seguridad los problemas administrativos presentes en estos nuevos proyectos no diferirían grandemente del análisis que aquí formularemos, ya que el propósito sería el mismo, y por consiguiente, los métodos no podrían variar grandemente.

En el análisis específico del proyecto de ley del 28 de julio nos apoyaremos, tanto en la substancia como en el enfoque, en el excelente artículo de Emory S. Naylor, Jr., y Charles N. Huber, Analysis of proposed tax haven regulation, publicado en diciembre de 1961 en la revista Tax Magazine (89).

1.- ¿Qué es una sociedad controlada?

El primer problema que se enfrenta en la administración del proyecto Kennedy es la determinación de lo que es una sociedad extranjera bajo control. Según el proyecto "una sociedad extranjera es una sociedad controlada cuando cinco o menos personas norteamericanas poseen directa o indirectamente, en cualquier día durante el año, más del 50% del total del voto combinado o del total del valor de las acciones". (90)

Si la corporación extranjera es una sociedad extranjera controlada en cualquier día del año, sus accionistas americanos poseedores de más del 10 por ciento de las acciones tendrían que incluir en sus informes de renta la parte proporcional de las ganancias de esa sociedad que se produjeron en transacciones tax haven hechas a través de un refugio de impuesto y que les hubieran pagado en dividendos si la sociedad extranjera controlada hubiera distribuido las ganancias (91).

Expuestas ya las normas básicas que tratan sobre lo que es una sociedad extranjera controlada, imaginémosnos ahora la posición de un accionista americano tratando de obedecer fielmente la ley.

Una situación hipotética tomada de Naylor y Huber, Analysis of proposed tax haven regulation, es reproducida (libre traducción del autor), con el objeto de demostrar cómo en muchas ocasiones le sería imposible a un accionista norteamericano determinar si de acuerdo con el proyecto de

ley aquí analizado él es un accionista de una sociedad extranjera controlada.

"Una firma norteamericana A, ya sea corporación o individuo, posee el 10% de las acciones de una sociedad extranjera X. Antes de llenar su informe sobre la renta A en saya, de buena fe, de descubrir si X es una sociedad extranjera controlada (es decir, si en algún momento durante el año fiscal hubo cinco o menos norteamericanos que poseyeran directa o indirectamente más del 50 por ciento de las acciones de X). ¿Cómo puede A comprobar este hecho?.

Sería de poco uso obtener una lista de los actuales accionistas de X ya que A tiene que determinar si la relación crucial existió algún día durante el año. Con esto en mente A pide el "record" de todos los cambios y transferencias de acciones que tuvieron lugar durante el año junto con la dirección postal de todos los accionistas del momento.

El primer problema sería: ¿Tiene A un derecho legal dentro del país de fundación de X para exigir esta lista? - Asumiendo que existiera ese derecho, ¿qué haría A si la compañía X prefiere ignorar el derecho legal de A? Pero asumamos que A tiene éxito en ese pedido y que consigne la información deseada a tiempo para llenar su informe.

Después de poseer la información ya traducida al inglés, y de escrutar todas las transferencias de acciones necesarias para reconstruir la lista de accionistas durante -

cada día del año, A descubre que en ningún día durante el año estuvieron el 50 por ciento de las acciones en manos de cinco o menos personas con direcciones postales en los Estados Unidos.

¿Ha establecido A entonces que X no es una corporación extranjera controlada?.

La pregunta ahora es: ¿puede A confiar que la información que se le ha suministrado es exacta? ¿Es la propiedad de las acciones determinada por la lista de propietarios de acciones en manos de la compañía (asumiendo que el país de fundación tiene ese sistema), o por la lista de los verdaderos poseedores del voto y poder de las acciones en ese momento?.

En otras palabras, si José Extranjero transfirió sus acciones en X a un residente estadounidense pero la transferencia no se registró en los "recorde" de la compañía, ¿quién es el dueño de esas acciones para el propósito de determinar si X es una sociedad extranjera controlada?.

¿Gobernará la ley de lugar de la venta?

Problemas similares se presentarían en el caso de acciones nominales. Otro problema sería: ¿qué importancia tiene la dirección postal en la determinación del domicilio?

Pero dispongamos de todos estos problemas y asumamos que la nación donde X fue fundada tiene un sistema de anotar los propietarios de las acciones, que el propietario inscrito es de hecho el propietario que controla, que la in

formación dada a A refleja exactamente la lista de propietarios en el 'record' de la compañía, y que la dirección postal es indicación de domicilio. ¿Ha establecido A ahora que X no es una sociedad extranjera controlada?

Esto es sólo el comienzo. A tiene ahora que tomar en consideración las leyes de atribución de propiedad. Asumamos que A descubre con la información obtenida que durante el año hubieron un total de cinco otros accionistas, una cooperación, una sociedad colectiva, un estado, un trust, y un individuo, A tendría que hacer encuestas similares de cada una de estas acciones para determinar si alguna de sus acciones en X podrían ser atribuidas a personas estadounidenses.

Parece inconcebible que A tendría la perseverancia para llevar su investigación hasta tan lejos, pero aun si él tuviera esa perseverancia, es poco probable que los otros accionistas estarían interesados en cooperar con él, y por supuesto que A no tendría los derechos legales para coaccionar estas informaciones de los otros accionistas."(92)

Los datos básicos en esta ilustración se han mantenido tan simples como es posible. Sin embargo, aun con datos relativamente simples, es obvia que la solución no es solamente extremadamente complicada, sino, desde un punto de vista práctico, imposible.

2.- ¿qué es una transacción "tax haven"?

Pero la determinación de si una sociedad extranjera es una sociedad extranjera controlada es sólo uno de los problemas administrativos que se presenta. El próximo problema que hay que confrontar es la determinación de lo que es una transacción hecha a través de un refugio de impuesto, o una transacción tax haven. El proyecto de ley enumera seis tipos de transacciones que se consideran transacciones tax haven.

En la sección 954 (e) (1) (A), una sociedad extranjera controlada se dice que realiza una transacción a través de un refugio de impuesto cuando compra o vende de una compañía relacionada a ella propiedad mueble "si esa propiedad es vendida para ser usada, consumida o dispuesta fuera del país dentro del cual la compañía extranjera controlada fue creada u organizada".

La sección 954 (c) (1) (C) (1) permite una excepción de esta regla en la venta de artículos en los cuales el proceso, manufactura, o ensamblamiento por la sociedad extranjera controlada es 20 por ciento o más del precio de venta de ese artículo. Aparentemente este texto sería hecho a base de cada producto industrialmente. Buelga decir que esta exención complicaría aun más la determinación de la renta de una sociedad extranjera controlada que puede ser atribuida a transacciones tax haven.

Una sociedad extranjera controlada puede comprar artículos de una sociedad relacionada algunos para "último -

uso, consumo o disposición fuera del lugar cuyas leyes dieron fundación a la sociedad extranjera controlada", y otros para mayor procesamiento y venta dentro del país. O por el contrario, una sociedad extranjera controlada puede comprar artículos algunos para ser vendidos a compañías relacionadas "para último uso, consumición, o disposición fuera del lugar, cuyas leyes dieron fundación a la sociedad extranjera controlada", y otros para uso dentro del país donde la sociedad está incorporada.

Los problemas de contabilidad que se presentan en la asignación de la mano de obra y de los gastos generales a cada transacción son prácticamente imposibles de solucionar.

"Todavía más difícil son los problemas que se presentan al tratar de remontarse al origen del producto (framing problem). El concepto del "último uso, consumición, o disposición" no sería efectivo para una gran cantidad de compañías extranjeras. Por ejemplo, como podría una corporación determinar el lugar del último uso o disposición de un artículo que ha sido vendido a una compañía de venta internacional, o el de un componente que es vendido a una compañía manufacturera para ser incorporado a otro producto que luego será vendido por todo el mundo".

Los otros tipos de transacciones tax haven tratan de alquileres, derechos, intereses, dividendos, servicios personales y seguros (93).

Alquileres y Derechos. Si la compañía extranjera controlada adquiere patentes, marcas registradas, etc. para vender fuera del lugar cuyas leyes dieron fundación a la compañía extranjera (94).

La ejecución de servicios es considerada una transacción tax haven si los servicios son cumplidos fuera del país de incorporación de la compañía extranjera controlada y a beneficio de la compañía madre u otra sociedad relacionada (95). Accidentalmente, vale la pena anotar que en caso de alquileres, derechos, y servicios personales, lo mismo que en la venta de artículos, el proyecto de ley hace una diferencia entre una sociedad que vende artículos para ser consumidos fuera del país de fundación, y otra sociedad organizada en el mismo país donde los artículos son usados, consumidos o dispuestos. ¿Por qué esta distinción? El departamento del tesoro norteamericano no explica. Parece no haber ninguna base lógica para decir que una sociedad organizada en el Perú, para la consumición local de artículos manufacturados en los Estados Unidos por la sociedad madre, no sería una sociedad que opere a través de un refugio de impuesto, pero si los mismos artículos son vendidos a los mismos compradores por una sociedad panameña, entonces la ganancia resultante estaría sujeta a la gravación norteamericana, como ganancia derivada de una transacción tax haven.

Como la venta de servicios por comisión es ejecutada por sociedades no controladas por intereses americanos,

esta ley simplemente penalizaría el control norteamericano de estas sociedades dando pues una ventaja competitiva a las sociedades que no son controladas por intereses norteamericanos.

3.- ¿Cuáles son los ingresos no distribuidos de una sociedad "tax haven"?

Y volviendo nuevamente a los problemas administrativos, una vez que una persona decide que la subsidiaria extranjera es una "sociedad extranjera controlada", y que se dedica a hacer ciertas transacciones tax haven a través de las leyes protectoras de un refugio de impuesto, todavía le queda por determinar cuánto de las ganancias así obtenidas estarían todavía por distribuir.

La sección 954 (B) (2) del proyecto de ley presentado por el departamento del tesoro norteamericano dice:

"Para el propósito de este párrafo las ganancias de una sociedad extranjera controlada asociadas a consecuencia de transacciones tax haven durante el año fiscal son una cantidad que tiene la misma relación al total de las ganancias no distribuidas durante ese período como las ganancias hechas a consecuencia de transacciones tax haven durante ese período tienen al total de las ganancias y beneficios para ese período (determinado sin considerar ninguna distribución)".

Bajo esta estipulación una sociedad extranjera controlada que ha recibido \$50.000 de ganancias en un año, de los cuales \$25.000 se pueden achacar a transacciones hechas a través de refugios de impuestos, estaría sujeta a un impuesto en las ganancias no distribuidas aun si hubiera pagado \$25.000 en dividendos. Esto es así, ya que, de acuerdo con la sección 954 (b) (2) del proyecto de ley Kennedy, la sociedad todavía tendría \$12.250 de ganancias no distribuidas hechas a través de refugios de impuestos---i.e. 50% - del total de ganancias no distribuidas.

La sección no menciona ninguna deducción por pérdidas asociadas a consecuencia de transacciones hechas a través de un refugio de impuesto. Si la sociedad, por ejemplo tiene \$25.000 en ganancias asociadas por transacciones hechas a través de un refugio de impuesto y \$15.000 en pérdidas en otras transacciones, los accionistas serían gravados en el total de los \$25.000 (asumiendo 100% de propiedad no norteamericana). Esto es así independiente de si la sociedad tiene ganancias acumuladas. ¿Crearía el tesoro norteamericano una deuda impositiva a los accionistas cuando ellos no han recibido nada, ni pueden recibir nada sin violar las leyes corporativas de muchos estados?

Es curioso también anotar que la sección 955 (a) - del citado proyecto de ley no dice con claridad si las ganancias no distribuidas que son gravadas serían o no gravadas nuevamente cuando fuesen distribuidas.

Y ahora analizando el proyecto de ley de una manera más general ¿cómo determina la sociedad las ganancias que serían gravadas a los accionistas?. Si el patrimonio impositivo se va a computar de acuerdo con la ley norteamericana, ¿cómo, por ejemplo, determinaría uno la "base imponible" para los efectos de la gravación americana si el sistema de depreciación varía grandemente entre los Estados Unidos y el país extranjero en cuestión? ¿Y qué se haría con las secciones peculiares del código de rentas internas americano? ¿Qué por ejemplo de la estipulación sobre Capital Gains o sobre Depletion Allowances? ¿Y qué se haría si la sociedad extranjera estuviera exenta de impuestos en el país de su fundación a causa de leyes nacionales tendientes a promover la inversión extranjera? ¿Y qué de una sociedad que realiza ganancias después de muchos años de pérdida?.

Luego, parecería que las dificultades administrativas consideradas aisladamente serían razón suficiente para condenar y rechazar este proyecto de ley. Esto es así aun asumiendo que se pudieran obtener otros grandes beneficios a través de una eficiente administración del mismo.

P. EXCEPCIONES YA EXISTENTES EN EL CODIGO DE RENTAS INTERNAS

Como ya se mencionó en la parte primera de este capítulo, los Estados Unidos se han ajustado por más de cuarenta años a los más ortodoxos principios internacionales -

de jurisdicción fiscal.

Hoy, porque una minoría de inversores trata de disimular ingresos domésticos como entradas provenientes del exterior, la administración propone un cambio radical que - caracterizaría casi todas las sociedades que operan a través de un refugio de impuesto como estrategias para evadir impuestos. Este razonamiento es todavía más sorprendente - cuanto existen en la actualidad estipulaciones en el Código de Rentas Internas norteamericano que dan amplios poderes - al director de rentas internas para combatir estrategias diseñadas para evadir impuestos.

En este sentido es interesante anotar que los representantes Boggs y Byrnes inquirieron del secretario Dillon el porqué era necesario usar un rifle para matar una mosca (96).

1.- Sección 367

Entre las estipulaciones existentes en el Código de Rentas Internas norteamericano que se pudieran usar para arreglar algunos abusos en el campo de la imposición internacional, quizás ninguna tan importante como la sección 367 - del citado código, que dice así:

"Para determinar hasta qué punto serán reconocidos ingresos en intercambios descritos en las secciones 332, 351, 354, 355, 356, ó 361, una sociedad extranjera no será conside

rada como tal, a menos que antes del intercambio, sea establecido a la satisfacción del secretario y sus delegados - que ese intercambio no es parte de un plan cuyo objetivo principal sea la evasión del impuesto sobre la renta".

La regulación del departamento de rentas internas - 1367 hace esta determinación una cuestión de hecho: "las secciones del código a que hace referencia esta sección 367 son las del subcapítulo C que tratan de la organización de sociedades, de la fusión, reorganización y liquidación de sociedades, dentro de las cuales ganancias o pérdidas en ciertos intercambios y distribuciones que de ordinario efectuarían una obligación fiscal no son reconocidas con el consiguiente resultado de que los efectos fiscales de las pérdidas o ganancias son pospuestas." (97)

Una efectiva administración de la sección 367 del Código de Rentas Internas podría acabar con la mayor parte de los abusos que se cometen en el campo de las transacciones internacionales. La sección 367 cubre el caso de la venta por una sociedad extranjera controlada de la propiedad "apreciada" que le ha sido transferida libre de impuesto. La sección 367 cubre el caso de la reorganización de una sociedad americana para crear una sociedad extranjera cuyo objeto sea evadir los impuestos.

Finalmente, la sección 367 requiere la aprobación del secretario antes de la liquidación de una sociedad, previniendo así cualquier liquidación con fines ilícitos de

evadir impuestos. Así, pues, la sección 367 puede muy bien usarse para cortar, o poner coto, a la mayoría de los abusos que se cometen con las secciones de no reconocimiento de ingresos del Código de Rentas Internas norteamericano. - (98)

La sección 269 del código constituye otra arma poderosa en la lucha contra las evasiones fiscales. Esta sección se refiere a la adquisición de una sociedad por otra sociedad o individuo con el objeto de evadir impuestos. Si el propósito es evadir los impuestos, cualquier beneficio fiscal que resultase de la adquisición no será reconocido.

La sección 1491 también puede ser usada para evitar defraudaciones al fisco encubiertas bajo el manto de transferencia de acciones o bonos de una sociedad anónima o sociedad colectiva a otra sociedad anónima, sociedad colectiva, o individuo. (99)

2.- Sección 482

La sección 482 le da al secretario en cualquier transacción entre sociedades relacionadas en manos de los mismos intereses discreción para:

"distribuir, prorratar o asignar las entradas brutas, deducciones, créditos o pagos entre organizaciones, - oficinas, o negocios, si él determina que esas distribuciones, prorrates o asignaciones son necesarias para prevenir

la evasión de impuestos o el fiel reflejo de los ingresos de cualquiera de esas organizaciones, oficios o negocios".

La sección 482 puede ser usada pues contra las sociedades norteamericanas que usan subsidiarias o afiliadas extranjeras únicas y exclusivamente para canalizar las ganancias hechas en los Estados Unidos a sus subsidiarias extranjeras a través de excesivas comisiones, precios inadecuados, derechos, etc.. (100)

Vale la pena añadir que la efectividad de todas estas estipulaciones han sido mayormente fortalecida con la ley H. R. 10.087 de septiembre de 1960, que obliga a las sociedades norteamericanas que dominan sociedades extranjeras a llenar y a reportar ciertas informaciones respecto a sus subsidiarias extranjeras.

El congreso le ha dado al departamento de rentas internas norteamericano suficientes poderes para obtener información sobre las sociedades extranjeras dominadas por sociedades norteamericanas. Con esa información, y las otras armas estudiadas, (secciones 269, 367, 982, 1.491 y 1492), el departamento de rentas internas puede combatir cualquier abuso que se cometa en el campo de las transacciones internacionales. Parece pues innecesario proponer un cambio revolucionario de política fiscal, cambio que puede ser pernicioso en el futuro, cuando la mayoría de los males que se quieren eliminar pueden ser fácilmente combatidos con estipulaciones ya existentes en el código de rentas internas.

Así vemos pues como el proyecto de ley norteamericana no de gravar a los accionistas norteamericanos de sociedades extranjeras controladas en las ganancias no distribuidas de éstas, además de apartarse de un principio tradicional de política fiscal, presenta grandes problemas tanto jurisdiccionales, como económicos, políticos y administrativos.

Un cambio tan radical de conceptos fiscales ya establecidos requiere en todo momento un estudio detenido y concienzudo. Un paso demasiado precipitado puede tener funestas consecuencias. El sistema fiscal no puede ni debe cambiar al arbitrio y medida de quienes en un momento dado controlan las finanzas públicas.

La propuesta norteamericana además de estar basada en bases jurisdiccionales muy dudosas tendría efectos perniciosos tanto en la economía como en la política. Un eficiente administración es imposible.

CAPITULO V

RESUMEN GENERAL Y CONCLUSION

A.- EL PROBLEMA ESTUDIADO.

B.- RESUMEN DEL TEMA ESTUDIADO.

- 1.- El panorama jurídico donde operan los refugios de impuestos y las sociedades "tax haven".**
- 2.- Los refugios de impuestos y las sociedades "tax haven" como instituciones operantes.**
- 3.- El problema analizado en virtud del análisis específico de la legislación norteamericana.**

C.- CONCLUSION.

A.- EL PROBLEMA ESTUDIADO.

Llegado al final de nuestro estudio conviene quizás que reiteremos para mayor precisión y clarificación cual ha sido nuestro propósito al desarrollar un tema tan poco estudiado y comprendido como es el de las inversiones extranjeras hechas en forma de sociedades tax haven y canalizadas - en el mundo a través de las leyes propiciatorias de ciertos países. Repetimos, como dijimos en el prólogo, que no ha sido una obra fácil, ya que frecuentemente hemos tropezado con dificultades de tipo lingüístico, esquemático, y semántico. Dificultades lingüísticas al tratar de un tema eminentemente anglo-americano poco antes tratado en la lengua castellana. Dificultades esquemáticas al concentrar nuestro análisis a un aspecto quizás nunca antes enfocado directamente de manera escueta y esquemática. Y dificultades semánticas al utilizar términos que a través de los tiempos - se han usado tanto por los diversos autores como por los diversos intentos de legislación al respecto con significación distinta.

B.- RESUMEN DEL TEMA ESTUDIADO.

1.- El panorama jurídico donde operan los refugios de impuestos y las sociedades "tax haven".

Después de considerar en el capítulo primero la importancia práctica del problema a tratar, así como de esquematizar el plan a seguir, las dificultades inherentes en nuestro enfoque, y las definiciones y acepciones que se darían a ciertos vocablos utilizados en este estudio, proseguimos en el capítulo segundo a un análisis somero pero completo del marco jurídico institucional en que los refugios de impuestos y las sociedades tax haven se desarrollan. No podíamos entender y estudiar el porqué el capital extranjero se invierte en forma de sociedades tax haven a través de refugios de impuestos, sin antes entender el ambiente jurídico en que existen y funcionan estos refugios de impuestos y estas sociedades tax haven.

Al estudiar el panorama fiscal internacional en que se desarrollan los refugios de impuestos y las sociedades tax haven examinamos los diferentes sistemas que las naciones siguen al gravar los ingresos resultantes de hechos o incidentes con contactos en más de una entidad jurídica. Analizamos primero el alcance de la imposición de un país en cuanto a los ingresos extraterritoriales de sus ciudadanos, nacionales, y residentes. Vimos como los países siguen con relación a los ingresos de sus nacionales y residentes o el método de jurisdicción territorial o el método de jurisdicción territorial o el método de jurisdicción personal global.

El método de jurisdicción territorial, seguido qui-

rás por la mayoría de los países importadores de capital, - está basado en fundamentos históricos, filosóficos, políticos, y administrativos. Sus defensores aducen, con no poco grado de razón, que es el único método de jurisdicción fiscal capaz de evitar con relativa facilidad el complejo problema de la doble imposición. Sin embargo, la administración efectiva del método territorial presenta mayores complejidades que a primera vista aparecen. La determinación de lo que son ingresos "territoriales", o que gastos se pueden atribuir a negocios suscitados dentro del territorio nacional, presenta a veces formidables y complejos problemas estructurales de interpretación y aplicación.

El método de jurisdicción personal global, seguido por la gran mayoría de los países exportadores de capital, y defendido bajo el pretexto de que proporciona igualdad fiscal entre los contribuyentes y que produce incentivos a la inversión doméstica, adolece en la práctica de todavía - mayores y más graves problemas administrativos que el método de extender la jurisdicción fiscal de un país solo en base a la territorialidad del ingreso. El primer problema - que se presenta al extender la jurisdicción fiscal de un país siguiendo el método de jurisdicción personal global es determinar que sujetos, o entidades jurídicas, estarían sujetos al impuesto global. Para determinar el vínculo entre el estado y la persona natural unos países usan el vínculo de ciudadanía y otros el de residencia. En el caso de personas jurídicas la situación es todavía más difícil. Unos

países consideran como vínculo suficiente para extender la jurisdicción fiscal del país a todos los ingresos el lugar de fundación de la sociedad, mientras otros establecen jurisdicción personal global solamente si el situs de control se encuentra en el país gravador. La determinación de control, huelga decir, es de por sí un elemento variable y vago impregnado de dificultades administrativas. Si se designa un elemento como factor determinante del situs de control, entonces se incurre en la misma inflexibilidad que se objeta al usar el lugar de fundación como factor determinante del carácter nacional de una sociedad mercantil. Por otra parte, decidir el lugar de control de una manera ad hoc, según las circunstancias especiales de cada caso, es indeseable en un campo donde la previsibilidad legal es de imperiosa y creciente necesidad.

La utilización de la jurisdicción personal global - presenta además el problema de que reconocimiento dar a los ingresos ya pagados en otras jurisdicciones por concepto de la territorialidad del ingreso. También en el capítulo segundo examinamos la bondad y defectos de los diferentes métodos de reconocimiento empleados por los países que extienden el alcance de sus leyes fiscales a todos los ingresos - de sus nacionales: el sistema de no reconocimiento, de reconocimiento total, de deducción y de crédito.

Por último, en la Sección C del capítulo concerniente al marco jurídico en que existen y funcionan los refugios

de impuestos y las sociedades tax haven, consideramos las -
maneras como las naciones que utilizan el método de juris-
dicción fiscal personal global gravan los ingresos territo-
riales de los extranjeros no-residentes. En el caso de ex-
tranjeros no-residentes que tienen entradas nacionales, los
países de jurisdicción personal global gravan las entradas
territoriales de estos debido a su "presencia" en el país.
El impuesto consiste de una tasa fija que por lo general su-
pera a la tasa mínima usada en el caso de nacionales.

2.- Los refugios de impuestos y las sociedades "tax ha-
ven" como instituciones operantes.

Analizado el panorama fiscal internacional en el cual
operan los refugios de impuestos y las sociedades tax haven
pasamos en el capítulo tercero al estudio de estas institu-
ciones jurídico-económicas. El tema allí planteado es la -
existencia, identidad y funcionamiento de los refugios de -
impuestos y de las sociedades tax haven en relación con los
conceptos y prácticas de jurisdicción fiscal internacional.

Vimos como los refugios de impuestos y las socieda-
des tax haven más que nociones abstractas de derecho son re-
sultado práctico de las fuerzas económicas actuales. En un
mundo donde aparentemente el intercambio comercial ha sobre-
pasado el rígido marco jurídico establecido después de va-
rios lustros de proteccionismo económico, los refugios de -

impuestos y las sociedades tax haven desempeñan un papel importante como canalizadores de la inversión extranjera. Para una mejor concepción de la existencia, entidad y operación de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven nos servimos, entre otros, de un ejemplo concreto de inversión estadounidense que utilizando el vehículo corporativo de la República de Panamá —que para los efectos de este ejemplo puede considerarse como un refugio de impuesto— invierte y realiza transacciones en diversas partes del continente sudamericano: en Chile, Argentina y Brasil.

Al analizar las ventajas económicas que la operación en forma de una sociedad panameña controlada le ofrece a la sociedad madre estadounidense dividimos el análisis económico en dos partes. Primero examinamos las ventajas que desde el punto de vista de la imposición fiscal en los ingresos brutos y en la transmisión de bienes tiene la sociedad madre norteamericana al hacer sus inversiones y operar en sudamérica a través de una sociedad panameña controlada. Luego examinamos las ventajas económicas que con respecto a la acumulación de riquezas y las transacciones internacionales tiene la operación del capital extranjero que se sirve de sociedades tax haven que operan a través de refugios de impuestos.

La sociedad madre estadounidense en vez de invertir directamente en sudamérica, donde estaría sujeta a la imposición territorial del lugar de la inversión, y a la imposi-

ción territorial del lugar de la inversión, y a la imposición norteamericana por concepto de la nacionalidad de la empresa inversora, operará en esta región a través de una subsidiaria panameña que a su vez invertirá en sudamérica, ya sea directamente o en forma de sub-subsidiarias. A la sociedad madre norteamericana le es mucho más provechoso realizar sus inversiones a través de la subsidiaria panameña. Los ingresos de la sub-subsidiaria chilena, argentina, brasileña pasan a la sociedad tax haven panameña donde por ser realizados fuera del territorio de Panamá están exentos de impuestos panameños ya que Panamá sigue un método estricto de jurisdicción fiscal territorial. Estos ingresos a su vez están exentos del impuesto norteamericano pues la ganancia se sucede fuera de los Estados Unidos por una sociedad no-norteamericana. No hay vínculo ni de nacionalidad ni de territorialidad con los Estados Unidos. A su vez la subsidiaria controlada panameña puede reinvertir los ingresos en cualquier parte del mundo sin pasar nunca por la pesada gravación norteamericana.

También vale anotar que la subsidiaria tax haven puede repatriar los ingresos a la sociedad madre norteamericana cuando la situación fiscal le sea más conveniente. Es decir, cuando la sociedad madre estadounidense sufra pérdidas en sus ingresos domésticos que puedan balancearse en contra de los ingresos extraterritoriales provenientes de la subsidiaria, o cuando la tasa de impuestos pertinente sea más ba

ja. En el caso de la inversión norteamericana los ingresos acumulados en la subsidiaria tax haven son también repatriados en forma de distribución por la liquidación de la sociedad tax haven. El código de rentas internas de los Estados Unidos grave la distribución por liquidación en un 25% mientras que los dividendos están sujetos hasta a un 52%.

Pero las ventajas económicas resultantes de la inversión de capital en forma de sociedad tax haven no consisten tan solo en las ventajas de tipo fiscal en lo relativo a la imposición y distribución de los ingresos extraterritoriales producidos por el capital así invertido, sino también en ventajas relacionadas con la producción misma de estos ingresos. Una sociedad con negocios en el extranjero y que opera por medio de subsidiarias en refugios de impuestos puede realizar una serie de transacciones y negocios lícitos que de lo contrario no pudiera hacer. Usando la subsidiaria panameña la sociedad norteamericana puede, por ejemplo, vender a precios más competitivos productos en sudamérica. Los productos son ensamblados, armados o transportados en Panamá, para luego ser vendidos al cliente sudamericano por la subsidiaria panameña. Las ganancias por lo tanto son realizadas por la sociedad panameña. No habiendo ningún contacto con los Estados Unidos, los ingresos no están sujetos a la jurisdicción fiscal norteamericana. Y Panamá, como ya dijimos anteriormente, exige de impuestos los ingresos de sus sociedades que se suceden fuera del país. -

En Panamá pues se ensamblan, transportan o manufacturan los productos para luego ser vendidos en otras partes. Usando el vehículo corporativo panameño la sociedad madre puede vender algunos productos que de ser manufacturados y vendidos directamente desde los Estados Unidos costarían mucho más y que por lo tanto no pudieran vencer la competencia. Al país receptor se beneficia ya que obtiene el producto a menor costo. Y el país intermediario, el refugio de impuesto, se beneficia en una transacción que de otra forma no tocaría sus fronteras. El refugio de impuesto se beneficia por los impuestos que la sociedad tax haven paga por derecho de fundación y operación, por el trabajo que proporciona en el mercado local, y por los depósitos bancarios que dicha sociedad está obligada a mantener en el país de fundación.

Cuando la cantidad que se vende es relativamente pequeña, o los mercados son muchos y de poca cantidad, no se justifica una inversión directa en varios países. La sociedad tax haven pues permite la realización de transacciones que como la describe no se llevarían a cabo de no existir el método de venta a través de sociedades tax haven. Usando el vehículo corporativo de un refugio de impuesto puede también la sociedad madre realizar una serie de otras transacciones que le serían imposibles o demasiado caras de realizar directamente.

Por supuesto que todo lo dicho con respecto a la sociedad norteamericana que operando a través de una subsidia

ria panameña invierte en sudamérica, se aplica igualmente a cualquier compañía de país exportador de capital que invierte y realiza transacciones comerciales en el extranjero a través de sociedades tax haven.

El estudio del capítulo tercero nos enseña también que existen otras razones, fuera de las razones económicas ya resumidas, por las cuales al capital le es a veces conveniente utilizar la forma de sociedades tax haven en sus operaciones en el exterior. Existen también razones políticas y administrativas por las cuales se debe en ciertos casos usar el vehículo corporativo de un refugio de impuesto en las operaciones exteriores de una sociedad con inversiones en varios países.

La inversión a través de refugios de impuestos puede, en caso de nacionalización repentina en el lugar mismo de la inversión, proteger el capital invertido o al menos salvaguardar la parte ya repatriada a la subsidiaria extranjera controlada.

La operación a través de una sola subsidiaria extranjera que a su vez reinvierte en varios mercados, en vez de la operación directa de la sociedad madre en cada uno de estos mercados, sirve también para aislar las inversiones extranjeras de las inversiones extranjeras en una sola subsidiaria para unificar y controlar la contabilidad de todas las inversiones extranjeras, para centralizar el financiamiento de estas inversiones, para utilizar los mejores cere

bros en la operación coordinadora, y para canalizar de la manera más económica, y sin pasar bajo ninguna gravación - las inversiones y reinversiones.

3.- El problema analizado en virtud del análisis específico de la legislación norteamericana.

Habiendo pues tratado en forma general la identidad, razón de ser y funcionamiento de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven, pasamos en el capítulo cuarto a un análisis específico de las críticas formuladas contra estas instituciones. Para ello utilizamos el proyecto de ley presentado al congreso norteamericano por el Presidente Kennedy en julio de 1961, por conceptuar que solo a través de un minucioso análisis del más avanzado plan contra la existencia de sociedades tax haven, y por ende de refugios de impuestos, podríamos, paradójicamente, resaltar de manera más clara la función económico-social que los refugios de impuestos y las sociedades tax haven desempeñan en un mundo en continuo auge e intercambio comercial.

El proyecto de ley presentado por el Presidente Kennedy en julio de 1961 pretende gravar al accionista norteamericano en su parte de los ingresos no distribuidos de una sociedad extranjera controlada por capital norteamericano, cuando dicho accionista posee diez por ciento o más de las acciones de la subsidiaria controlada. En el capítulo cuar

te vimos como este proyecto de ley norteamericano, y por en de cualquier intento de gravar una sociedad extranjera indirectamente a través de la gravación de los accionistas, además de apartarse de un principio fundamental de política fiscal internacional y de Derecho Internacional Tributario, presenta grandes problemas tanto jurisdiccionales como económicos, políticos, y administrativos. Resumamos nuevamente estos argumentos. En efecto, un impuesto sobre el ingreso extranjero de una sociedad extranjera contradice principios elementales de política fiscal. Los principios de nacionalidad, residencia, y territorialidad de la riqueza, considerados tradicionalmente como principios básicos de jurisdicción fiscal, no son considerados. Por otra parte, si el proyecto de ley es leído como si el impuesto recayera sobre el accionista norteamericano y no sobre la sociedad extranjera se violaría entonces la constitución norteamericana. Sería un impuesto contra una persona en base a la ganancia de otra persona.

Por otra parte, las razones económicas aducidas para sustentar la necesidad de este proyecto de ley se desvanecen a la luz de un estudio serio y objetivo. Lejos de fortalecer la balanza de pagos norteamericana, el proyecto de ley aquí discutido la afectaría desfavorablemente. En los últimos diez años los ingresos recibidos de las inversiones privadas norteamericanas en el extranjero han superado el total del dinero invertido esos mismos años en el ex-

trajero. El proyecto de ley pondría barreras a la inversión del capital norteamericano en el extranjero, sin ofrecer al mismo tiempo incentivos comparables para la inversión en el mercado doméstico. El capital emigra más debido a la necesidad que al deseo, y la eliminación de sociedades que operan a través de refugios de impuestos pondría al capital norteamericano en una posición desfavorable vis-a-vis el capital europeo. El proyecto de ley dejaría en cierto grado el mercado extranjero a las sociedades no-americanas, las cuales no solo reciben ayuda e incentivos de sus respectivos países, sino que pueden en cualquier momento usar el vehículo corporativo de un refugio de impuesto.

Como las sociedades extranjeras controladas por capital americano compran la mayoría de los productos que necesitan de su empresa madre en los Estados Unidos, la reducción del número de subsidiarias americanas traería como consecuencia la reducción de la exportación de productos de la industria madre, agravando así aun más el serio problema del desempleo.

El proyecto de ley Kennedy tendría también serias y funestas consecuencias políticas. La aserción de jurisdicción americana sobre los ingresos no americanos de sociedades no americanas no sería mirado con buenos ojos por otros países. Una imposición extraterritorial, contraria a principios de Derecho Internacional Tributario y a muchos tratados internacionales, no tardaría en provocar represalias en

otros círculos. El problema de la doble y triple imposición sería todavía más agravado. El comercio internacional con los Estados Unidos declinaría. Y como la mejor manera de abrir y descubrir nuevos mercados con el menor riesgo es a través de una sociedad que opera por medio de un refugio de impuesto, la propuesta reduciría grandemente la inversión en las áreas subdesarrolladas. En hispanoamérica, en particular, semejante política parece contradecir las metas anunciadas por la "Alianza para el Progreso". En la ausencia del capital privado, la Alianza para el Progreso, o fracasaría o necesitaría mucha mayor cantidad de fondos públicos. La propuesta sería particularmente desfavorable y nefasta en sus probables efectos en la economía panameña.

La propuesta también sería extremadamente difícil de administrar. La determinación de lo que es una "sociedad controlada", o una "transacción hecha a través de un refugio de impuesto", y que parte de las ganancias no distribuidas es atribuible a quien y por cuánto, son problemas de tanta transcendencia como dificultad de solución. Las dificultades administrativas son todavía más complicadas cuando uno realiza que el estándar americano sobre lo que es "renta" tendría probablemente que ser aplicado en la determinación de la obligatoriedad fiscal de los accionistas de sociedades extranjeras controladas. Los problemas de contabilidad que esto ocasionaría presentan un reto a la imaginación más fértil.

La propuesta, como también analizamos en el capítulo cuarto, tampoco puede justificarse como una medida necesaria e imprescindible para acabar con los abusos fiscales que se cometen en el campo de las inversiones internacionales. Si es verdad que estos abusos deben ser combatidos y eliminados, también es verdad que no es necesario usar una escopeta para matar una mosca. El Código de Rentas Internas ya cuenta con una serie de secciones que pueden ser utilizadas para combatir evasiones de impuestos.

La sección 367 del Código de Rentas Internas norteamericano, por ejemplo, puede ser reforzada y usada para evitar cualquier transferencia o liquidación que tenga por último objeto la evasión de impuestos. El director de Rentas Internas también cuenta con las secciones 269, 482, 1491, 1492 y la información suministrada por la ley H. R. 10.087 para combatir cualquier esquema de defraudación fiscal. Si por cualquier motivo estas secciones no han tenido el efecto deseado parece ser más fácil reforzarlas que recurrir a nuevos y revolucionarios cambios en política fiscal que tan perniciosas consecuencias pueden tener.

Un cambio tan radical de conceptos fiscales ya establecidos quiere en todo momento un estudio detenido y concienzudo. Un paso demasiado precipitado puede tener funestas consecuencias. El sistema fiscal no puede ni debe cambiar al arbitrio y medida de quienes en un momento dado controlan las finanzas públicas.

La propuesta norteamericana, y por ende cualquier intento similar de acabar con los refugios de impuestos y las sociedades tax haven, además de contradecir principios jurisdiccionales internacionalmente reconocidos, tendría efectos perniciosos tanto en la economía como en la política. Su eficiente administración es imposible.

C.- CONCLUSION

A la luz de los principios de Derecho Internacional Tributario estudiados en el capítulo segundo, del concepto jurídico-económico de los refugios de impuestos y de las sociedades tax haven analizados en su acepción más amplia en el capítulo tercero, y en sus aspectos más concretos en el capítulo cuarto, podemos concluir pues, que los refugios de impuestos y las sociedades tax haven lejos de operar al margen o en contraposición de leyes y principios internacionales, operan y funcionan de acuerdo con los más ortodoxos principios de derecho y economía internacional.

En una sociedad donde el movimiento y flexibilidad del capital es poco menos que esencial, donde las necesidades económicas han sobrepasado la realidad política, los refugios de impuestos y las sociedades tax haven llenan una función económica-política útil y quizás imprescindible. Su eliminación produciría un vacío que sería difícil de llenar. Mientras existan las barreras políticas y económicas que in

pidan el libre flujo del capital, los refugios de impuestos y las sociedades tax haven llenan una función económi
co-política de gran valía.

NOTAS

- 1- Esta parece ser la intención de la nueva ley española, según se desprende de la exposición de motivos del Decreto Ley de 27 de julio de 1959.
- 2- Las definiciones aquí usadas están basadas primordialmente en las definiciones usadas en el proyecto de Ley presentado por el Presidente Kennedy al congreso el 26 de julio de 1961. - Apéndice I de este estudio.
- 3- Las secciones 911 y 913 de la Parte III del capítulo N del Código de Rentas Internas norteamericano de 1954 establece ciertas exenciones en cuanto al alcance de la imposición global norteamericana en el caso de norteamericanos residentes bona fide en el exterior y que trabajan en determinadas ocupaciones.
- 4- Para una información más detallada sobre esta ley ver el capítulo IV. Otros importantes artículos sobre este tema: Wender, Use of Tax Haven Corporations and Western Hemisphere Trade Corporations, 1959 So. Calif. Tax Inst. 253. Baker, Foreign holding companies and foreign tax credits, 34 Taxes 746 (1956).
- 5- Sumario de leyes fiscales internacionales o Derecho Internacional Tributario como se dice en García Brúñe, Régimen jurídico de las inversiones extranjeras en España, Editorial Tecnos, S.A. Madrid (1962) p. 213.
- 6- Sobre la diferencia entre impuestos subjetivos e impuestos objetivos ver: Sainz de Bujanda, Fernando, Estructura jurídica del sistema tributario, Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, marzo (1961), p.51-52.
- 7- Para mayor información sobre este punto ver el cap. III.
- 8- España, por ejemplo, en el artículo 2 y 4 de la ley de 16 de diciembre de 1954 establece jurisdicción personal global sobre sus nacionales y residentes. Y en el 4(b) establece un impuesto sobre los ingresos territoriales de los extranjeros no residentes en España.
- 9- En la parte B(4) de este capítulo analizamos en detalle las diferentes formas en que el país residente puede reconocer el impuesto pagado en el país de origen del ingreso. El artículo 20(a) de la ley del 16 de diciembre

- de 1954 parece indicar que España concede un crédito por los impuestos pagados en el país de origen.
- 10- Vico, Tratado de Derecho Internacional Privado. Salvat. Tratado de Derecho Civil - Parte general.
 - 11- Baker, Taxation in the european common market, Tax Inst.; taxation and operation abroad.
 - 12- Per ejemplo, un tercio de los depósitos bancarios - existentes en la República de Panamá pertenecen a subsidiarias norteamericanas fundadas en Panamá. Dato estadístico corroborado en carta de Federico Humbert, antiguo presidente de la Cámara de Comercio de Panamá.
 - 13- Artículo II, capítulo I, impuesto sobre la renta de - Venezuela.
 - 14- El artículo quinto de la Ley Nº 63 del 11 de diciembre de 1961 de la República de Panamá evita estas dificultades cuando dice: "Se entiende por gastos o erogaciones deducibles los ocasionados en la producción de la venta o pagados en concepto de intereses..."
 - 15- "Hearings" ante el Ways and Means Committee de la Cámara de Representantes del congreso norteamericano. - Testimonio de Douglas Dillon, Vol. I., pp. 20-48. También se encuentra esta idea en el segundo testimonio del secretario de hacienda norteamericano, Vol. IV., pp. 3522.
 - 16- Surrey, Current issues in the taxation of corporate foreign investments, 56 Columbia Law Review 816(1956).
 - 17- Ver la parte B(4) de este capítulo donde se trata del reconocimiento dado por el país del residente a los - impuestos pagados en el país de origen.
 - 18- Ver nota 15.
 - 19- Para mayor información sobre este punto y puntos similares conectados con el deseo de un país de extender la jurisdicción de sus leyes fiscales ver el cap. IV.
 - 20- Por argumentar asumimos que en Derecho Internacional aquello que no está enteramente prohibido está permitido. Ver el caso Lotus para una docta disertación - al respecto.
 - 21- Por el contrario la mayoría de los países que siguen un criterio de jurisdicción fiscal personal prefieren

encontrar el nexo entre el estado y la persona natural más en base a la residencia de la persona que en su nacionalidad, i.e. España, Italia.

22- Ver nota 21,

23-	España	- 6 meses	México	- 6 meses.
	Inglaterra	- 6 meses.	Panamá	- 6 meses.
	Colombia	- 6 meses.		

24- Secciones 952 y 953 del proyecto de ley presentado por el Presidente Kennedy al congreso norteamericano el 21 de julio de 1961.

25- Suecia.- Según testimonio de un estudiante sueco.

26- United Nations Economic And Social Council, International problems, taxation in capital-exporting and capital importing countries of private foreign investment. E/1865 (23 mayo 1956).

United Nations Economic and Social Council, The Promotion of the international flow of private capital. E/3325 (26 de Febrero de 1960).

27- Idem.

28- Serick, Rolf, Apariencia y realidad en las sociedades mercantiles: el abuso de derecho por medio de la persona jurídica. Ediciones Ariel-Barcelona (1958), pp. 82-130.

29- Para una opinión contraria a la expresada en esta sección ver: Giménez Artigues, La nacionalidad de las Sociedades mercantiles. Casa Editorial Bosch-Barcelona (1949) p.57.

30- Este parece ser el criterio seguido en Chile. No confirmado.

31- Ver nota 28.

32- Idem.

33- Este parece ser el caso del Pakistán. Supra, notas 26 y 27.

34- España, por ejemplo, parece seguir esta política de dar un crédito por los impuestos pagados al país donde se produce el ingreso. Ver el artículo 20(a) de la ley del 16 de diciembre de 1954.

- 35- "España tiene suscritos convenios sobre doble imposición con Inglaterra, Francia e Italia. El primero - fue firmado y ratificado en 27 de julio de 1924. El segundo el 18 de mayo de 1926 y 7 de agosto del propio año, respectivamente. Y el tercero se firmó en - 28 de noviembre de 1927, para ser ratificado en 9 de septiembre de 1928. Las normas establecidas en los tres referidos tratados internacionales guardan entre sí un sensible paralelismo..." García Brucés, Régimen jurídico de las inversiones extranjeras en España, - Editorial Tecnos, S.A. (1962) p. 223.
- 36- En los Estados Unidos, por ejemplo, los extranjeros - no-residentes que reciben ingresos producidos dentro del territorio de los Estados Unidos están sujetos a una cuota arbitral de 30%. Cuota ésta que es más del mínimo que se cobra a los nacionales y residentes. - Sección 871 de la Parte II del capítulo N del Código de Rentas Internas norteamericano.
- 37- Supra, nota 35.
- 38- Ejemplo de triple imposición: Una sociedad fundada en los Estados Unidos, que tiene el principal centro de operaciones en Francia, y que realiza más del 50% de las ganancias en Pakistán. Esta sociedad estaría sujeta a una triple imposición. En Estados Unidos por concepto del lugar de fundación. En Francia por tener el edificio principal. Y en Pakistán porque se realizan más del 50% de los ingresos en Pakistán.
- 39- Gibbons, J. William, Tax effects of basing international business abroad, 69 Harvard Law Review 1206.
- 40- Idem.
- 41- Para una mayor información sobre este punto ver el capítulo II.
- 42- Artículo 20 del decreto ley N° 23 de 16 de septiembre de 1959.
- 43- La sección 331(a)(1) del Código de Rentas Internas de clara que toda distribución hecha en consecuencia de una liquidación será considerada como pago por la venta de acciones. Ver, también: Griswold, Erwin, Federal taxation, The Foundation Press, Inc., (1960) pp. 543-555.
- 44- Estamos, por supuesto, asumiendo que se puede hacer - una inversión directa en Marruecos sin una previa fundación en el país.

- 45- Sección 902 del Código de Rentas Internas de 1954.
- 46- Idem.
Sección 904 del Código de Rentas Internas de 1954.
- 47- Código Fiscal Sueco.- Según testimonio de un estudiante sueco.
- 48- Prueba de ello es el proyecto de ley presentado por el Presidente Kennedy con tal motivo y que examinamos detalladamente en el capítulo IV.
- 49- El mensaje del Presidente Kennedy al congreso se encuentra en la página 3 de los "Hearings" ante el Ways and Means Committee de la Cámara de Representantes del congreso norteamericano. Hearings on the President's 1961 Recommendations, 87 Cong., 1st Sess. (en lo futuro nos referiremos a estos cuatro volúmenes de testimonio presentado ante el Ways and Means Committee simplemente como "Hearings".)
- 50- El texto del proyecto de ley de julio 28 de 1961 está incluido en este trabajo como Apéndice I.
- 51- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 954(b)(1).
- 52- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 954(c)(1)(2).
- 53- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 952.
- 54- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 953(a)(3).
- 55- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 953(a)(3).
- 56- Moline Properties v. Commissioner, 336 U.S. 432.
Grissold, Erwin, Federal taxation.
- 57- Weissner v. Murgan Shoe Corporation, 127 F2d. 344(1942).
Baker and Cary, Cases and materials on corporations,
The Foundation Press, Inc. (1959). p. 384.
- 58- Este es el caso ya que el gravamen sería indirectamente impuesto a la sociedad extranjera controlada en sus ingresos "tax haven", independiente de cualquier otra clase de ingresos. Proyecto de ley, supra nota 50, sección 953(a)(1).
- 59- Hearings, supra nota 48, p. 2765.
- 60- Código de rentas Internas norteamericano, secciones 881 y 882. Para un tratamiento más comprensivo del sistema impositivo norteamericano en relación a las

inversiones privadas en el extranjero, ver Oldman, - United States tax law and treaties affecting private foreign investment, 19 Fed. B. J.

- 61- Wigner v. Macomber, 252 U.S. 189 (1920).
Hearings, supra nota 49, p. 2765.
- 62- Aunque en la defensa del proyecto de ley, el tesoro - norteamericano no separa su razonamiento en tres distintas secciones, nosotros hemos creído conveniente - hacerlo así para facilitar la discusión.
Hearings, supra nota 49, p. 3 y siguientes.
- 63- Hearings, supra nota 49, p. 8-10.
- 64- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 953(a)(1).
- 65- Hearings, supra nota 49, p. 37.
- 66- Para mayor información en este respecto, ver el capítulo II.
- 67- Hearings, supra nota 49, pp. 2910-2911.
- 68- Para un ejemplo concreto, ver el testimonio presentado por Robert M. Soborn en nombre de American Radiator and Sanitary Corporation en relación a las dificultades inherentes en la exportación de productos p₂ sados.
Hearings, supra nota 49, p. 2893-2904
- 69- Hearings, supra nota 49, p. 2907.
La gráfica II ha sido ligeramente cambiada en lo referente a títulos y subtítulos.
- 70- En el caso de España, la respuesta a la gráfica II sería: Sí, Sí, No. Artículos 2 y 20(a) de la ley de 16 de diciembre de 1954.
- 71- Italia da una exención de diez años a sociedades que se instalan en el sur de Italia. Bélgica reduce el impuesto sobre ingresos provenientes del extranjero - en un ochenta por ciento. Irlanda ofrece incentivos fiscales a los inversionistas extranjeros. Holanda - permite una depreciación acelerada.
Hearings, supra nota 49, pp. 2905-2906.
Varios países hispanoamericanos, lo mismo que otros - países en vías de desarrollo en Asia y África, ofrecen incentivos fiscales al capital extranjero.
- 72- Que Venezuela, por ejemplo, ponga un impuesto al capital extranjero en un 10 ó 30% no produciría ninguna -

diferencia a la sociedad extranjera controlada. Esta sociedad estaría de todos modos sujeta al impuesto - norteamericano, que proporciona un crédito solamente por los impuestos directos que ya han sido pagados en el extranjero--sección 901 del Código de Rentas Internas norteamericano. Así es que una reducción en los impuestos venezolanos sólo serviría para aumentar el impuesto norteamericano ya que menos crédito se daría en los Estados Unidos a dicha sociedad.

- 73- Además de los argumentos aducidos en el capítulo III con relación a las ventajas económicas que resultan - como consecuencia de operar a través de un refugio de impuesto; ver el testimonio de Neil McElroy, presidente de la junta directiva de Procter and Gamble. Hearings, supra nota 49, pp. 2921-2939.
- 74- Por lo menos un siete por ciento del total de los trabajadores norteamericanos, aproximadamente cuatro millones y medio, están empleados en sociedades que dependen del comercio exterior para su existencia.
- 75- Hearings, supra nota 49, pp. 2921-2939.
- 76- El uso de los impuestos indirectos como medio principal de recaudación fiscal es muy frecuente en una gran cantidad de países.
- 77- Surrey, Current issues in the taxation of corporate - foreign investment, 56 Columbia Law Review 816 (1956).
- 78- Baker, Flag of refuge for shipping industry, 13 Tax Law Review, 137 (1951).
- 79- Baker, p. 138.
- 80- Gibbons, supra nota 2, p. 1206.
Art. 2o del decreto ley No 25 de 16 de septiembre de 1959.
- 81- Hearings, supra nota 49, p. 2991.
- 82- Hearings, supra nota 49, p. 3034.
- 83- Para una más completa información sobre este punto, ver el capítulo II.
- 84- Murillo Rubiera, Fernando, La conferencia de Punta del Este y el futuro de hispanoamérica, octubre 1959, p. 73.

- 85- Ver, Panamá en cifras. Informe de la contraloría (1961).
- 86- Idem.
- 87- Artículo I del tratado general entre Panamá y los Estados Unidos.- Marzo 2, 1936. También se encuentra el mismo artículo en el tratado de 1955.
- 88- Ya vimos anteriormente como esta política constituiría una violación de Derecho Internacional, a la vez de - constituir una política económica contraproducente.
- 89- Las próximas páginas contienen algunos de los problemas más salientes discutidos por Naylor et Haber, - Analysis of proposed "tax haven" legislation, 9 Taxes 1006 (1961).
- 90- Naylor et al, supra nota 89, p. 1012
- 91- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 953(a)(1).
- 92- Naylor et al, supra nota 89, p. 1014-1015.
- 93- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 954(e)(2)(3) (4), (5), (6).
- 94- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 954(e)(2).
- 95- Proyecto de ley, supra nota 50, sección 954(e)(5).
- 96- Hearings, supra nota 49, p. 322 y p. 345.
- 97- World Tax Series, United States volume, capítulo 11, p. 190.
- 98- Idem.
- 99- Ver también: Código de Rentas Internas norteamericano, sección 1492(2).
- 100- Hearings, supra nota 49, p. 2769.

UNA BIBLIOGRAFIA PARCIAL

- Aguilar Navarro, Mariano, Derecho internacional Privado. - Madrid, 1954.
- Aspectos monetarios de las economías latinoamericanas. 1956
1957. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos--
Bos, México, 1959.
- Baker y Cary, Cases and materials on corporations. The Founda-
tion Press, Inc., Brooklyn, 1959.
- Baker, Flags of refuge for shipping industry, 13 Tax Law Re-
view 137, 1957.
- Baker, Foreign Holding Companies and foreign tax credits,
34 Taxes 746, 1956.
- Balgells Minersen, J.C., La doble imposición internacional
desde un punto de vista económico y jurídico. Temis,
Santiago de Chile, 1952.
- Ballesteros, Pio, Sumario de legislación de hacienda española. Madrid, J. Páez, 1925.
- Barlow and Wender, Foreign investment and taxation. Harvard
Law School International Program in Taxation, 1955.
- Barre, Raymond, El desarrollo económico. Fondo de Cultura
Económica, Mexico-Buenos Aires, 1962.
- Benito, Personalidad jurídica de las compañías y sociedades
mercantiles. Madrid, 2ª edición, 1943.
- Bille, S.F., Some views on the method of settling disputes
on questions of double taxation. 10 Bulletin for In-
ternational Fiscal Documentation, Amsterdam 1956,
pp. 1-15.
- Bloch, H.S. et Heileman, International tax relations, Yale
Law Journal, pp. 1158-1173, 1946.
- Blough, R., Treaties to eliminate double taxation and fis-
cal evasion, 3 N. Y. U. Tax Institute 208, 1947.

- Bower, La double imposition dans le domaine international. Rapport au comité des questions fiscales, Feb. 1947.
- Brainard, A. N., U.S. Income taxation of the Foreign Holding Companies. Taxes, 731-766, Abril 1956.
- Caselli, Contribution à l'étude du problème de la nationalité des sociétés. Journal de Droit International Privé, pp. 624-1921.
- Caselli, Nationalité des sociétés de commerce. Journal de Droit International, pp. 629, 1921.
- Chrétien, Maxime, A la recherche du Droit International Fiscal Commun. Paris Siray, 1955.
- Chrétien, Maxime, Le problème des règlements juridictionnels des litiges internationaux d'ordre fiscal. Olanet, Paris, 1951, pp. 30-508.
- Collenot, Les étrangers et la nationalité des sociétés. L'Economie Nouvelle, Paris, p. 817, 1919.
- Domke, Compañías controladas por el enemigo. Revista de Derecho Internacional, Madrid, p. 184, Dic. de 1943.
- Doufour, J., Évasion fiscale et Droit International. Bull. Légis. et Jurispr. Egyptiennes, Alexandrie, 1955, p. 299.
- Doufour, J., La double imposition comme effet de la territorialité de l'impôt. Bull. Légis. et Jurispr. Egyptiennes, Alexandrie, 1954, p. 101.
- Due, John F., Análisis económico de los impuestos. Buenos Aires, Ateneo (Bedoni, 1961).
- Duffy, F. J., Doing business abroad: tax problems in operating abroad- exporting from the U. S. to foreign countries. 19 N. Y. U. Tax Institute 939, 1961.
- Minaudi, Luigi, Principios de Hacienda Pública, traducción DE LA SEGUNDA EDICIÓN italiana por Jaime Algarrá y Miguel Paredes- Introducción por Manuel de Torres. Madrid, Aguilar, 1952.
- Allis, H. S., Metzler, y otros, Ensayos sobre teoría del comercio internacional. Fondo de Cultura Económica, Mexico- Buenos Aires, 1958.
- Ferns, Juan Flores, La doble imposición internacional. Cámara Oficial de Comercio de Madrid, 1960.

- Fuller, The incorporated individual: a study of the one-man-company. 51 Harvard Law Review 1373, 1938.
- Galván, La nacionalidad de las sociedades mercantiles. Valencia, 1930.
- Garós Brusa, Régimen jurídico de las inversiones extranjeras en España. Editorial Tecnos, S.A., Madrid, 1962.
- Garrigues, Joaquín, Algunas reflexiones sobre la tributación de empresas mercantiles en España. Revista de Derecho Mercantil, p. 339, 1949.
- Garrigues, Curso de Derecho Mercantil. Madrid, 1936.
- Giannini, Instituciones de Derecho Tributario. Editorial de Derecho Financiero, Madrid, 1957.
- Gibbons, J. William, Tax effects of basing international business abroad. 69 Harvard Law Review 1206, 1956.
- Giménez Artigas, La nacionalidad de las sociedades mercantiles. Casa Editorial Bosch- Barcelona, 1949.
- Grissold, Erwin, Federal Taxation. The Foundation Press, Inc., Brooklyn, 1960.
- Grizioti, L'imposition fiscale des étrangers. Cours la Haye, 1926.
- Greve, David, L., Política monetaria en países subdesarrollados. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Mexico, 1959.
- Gual Villalbi, Tratado de Derecho Mercantil Internacional. Madrid, 1913.
- Guelhat, J., Les filiales de sociétés et la notion de fraude à la loi en matière fiscale. Clunet, 1938, pp. 21-35.
- Hansen, A. H., Política fiscal y ciclo económico. Fondo de Cultura Económica, Mexico-Buenos Aires, 1958.
- Hansen, A.H., Teoría monetaria y política fiscal. Fondo de Cultura Económica, Mexico-Buenos Aires, 1959.
- Hearings on the President's 1961 tax recommendations, 87th Cong., primera sesión, U.S. Government Printing Office. Washington, 1961.

Hearings on private foreign investment before the subcommittee on foreign trade policy. House Ways and Means Committee, 85th Congress, segunda sesión, U.S. Government Printing Office. Washington, 1958.

Hicks, J. R., Hacienda Pública. Editorial Aguilar, Madrid, 1959.

Hilton-Young, The nationality of a juristic person. Harvard Law Review, p. 1, noviembre, 1908.

Iribarren, Miguel Justo, Algunas cuestiones sobre la nueva legislación de inversiones extranjeras. Revista Jurídica de Cataluña, p. 255, 1960.

Katz and Brewster, International transactions and relations University Casebook Series, The Foundation Press, Inc., Brooklyn, 1960.

Kindleberger, Economía internacional. Editorial Aguilar, Madrid.

Knight, Harold, M., Introducción al análisis monetario. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1959.

Kuriharai, Kenneth, K., Teoría monetaria y política pública. Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires, 1961.

Lamouche, Essai sur la territorialité de l'impôt. Alger, 1927.

Latty, Elvin, R., Subsidiaries and affiliated corporations. Chicago, 1936.

Laure, Maurice, Tratado de política fiscal. Editorial de - Derecho Financiero. Tratado de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, Madrid.

Lefebvre, La nationalité delle società commerciali. Milán, 1939.

Lefebvre, Le principe de la territorialité en matière d'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Clunet, Paris, 1931. p. 81.

Les mesures fiscales destinées à faciliter le mouvement international des capitaux, 39, 40 Cahiers de Droit Fiscal, Congrès de Madrid, 1959.

Leyes y códigos fiscales de la mayoría de los países americanos y europeos.

- L'interprétation des traités sur la double imposition.
41, 42 Cahiers de Droit Fiscal International, Congrès de Bâle, 1960.
- Lecher, K., A survey on swiss international double taxation.
Arch. für Schweizerisches Abgaberecht, Berne, 1951-1952, pp. 59-82.
- Maffuccini, Manuale di Diritto Tributario. Roma, 1942.
- Mesures unilatérales tendant à éviter les doubles impositions, particulièrement en ce qui concerne les aspects fiscaux des relations entre pays exportateurs de capitaux et pays en cours de développement: La taxation des sociétés incorporées. 43 Cahiers de Droit Fiscal International, Congrès de Jerusalem, 1961.
- Miché., Le contrôle économique des sociétés et ses rapports avec leur nationalité. T., Poitiers, 1923.
- Mónaco., La nazionalità delle società commerciali irregolari. Foro Italiano, I, 1921, 1935.
- Moret, Michel, Intercambio internacional. Editorial Tecnos, S.A., Madrid.
- Murillo Rubiera, Fernando, La conferencia de Punta del Este y el futuro de hispanoamérica. Cuadernos Hispanoamericanos, Octubre, 1959.
- Muro de la Vega, Modesto, Inversiones extranjeras en España. Revista Jurídica de Cataluña, p. 37, 1960.
- Myrdal, G., Los efectos económicos de la política fiscal. Editorial Aguilar, Madrid.
- Myrdal, G., teoría económica y regiones subdesarrolladas. Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires.
- Nahario Mora, José María, Lecciones de Hacienda Pública, tercera edición nuevamente corregida, tercera impresión. Madrid, Marcial, 1961.
- Naylor et Haber, Analysis of proposed "Tax Haven" legislation. 39 Taxes 1006.
- Norr, M., Jurisdiction to tax. U. of So. Calif. Tax Institute, 1962.
- Oldman, United States tax law and treaties affecting private foreign investment, 119 Federal Bar Journal, 1960.

- Owens, A., The foreign tax credit. Harvard Law School International Program in Taxation, Cambridge, 1961.
- Panamá en cifras. Informe de contraloría, Panamá, Rep. de - Panamá, 1961.
- Problème du Droit Fiscal International- notion de souveraineté fiscale. Pasa. 301, Juris Classeur, 1957.
- Puente, J., Latin american business taxes, 1953.
- Pugliese, Mario, L'imposizione delle imprese di carattere internazionale. Padua, Ed. Cedam, 1930.
- Puig Bojás, Enrique, Resumen español de inversiones extranjeras, trabajo incluido en la obra Las inversiones de capital extranjero en España, publicada por el Centro de Estudios Tributarios, Madrid, Vol. I, p. 274.
- Reyter, Des sociétés en Droit International. T., Alger, 1930.
- Rocco, A.M., La doble imposición internacional. Buenos Aires, Tesis, 1935.
- Rosier, C., Problèmes de Droit Fiscal International. Rev.dr. int. pr., Paris, 1935, p. 337.
- Ross and Christensen, Tax incentives for industry in Mexico. Harvard Law School International Program in Taxation, 1939.
- Sach, A. H., No enforcement of foreign revenue laws in international law and practice, Pennsylvania Law Review, 1939, p. 559.
- Sáinz de Buajanda, Fernando, La interpretación en derecho español de los tratados internacional para evitar la doble imposición, Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, Junio 1960.
- Sáinz de Buajanda, Fernando, Estructura jurídica del sistema tributario, Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, Marzo, 1961.
- Sáinz de Buajanda, Fernando, Hacienda y derecho. Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1962.
- Salem, Le problème de la nationalité des sociétés et les intérêts français à l'étranger, Journal de Droit International, p. 23, 1919.

Schmolders, Gunter, Teoría general del impuesto. Editorial de Derecho Financiero. Madrid.

Schneider, J., Aliens and foreign corporations under the new code, Taxes, N. Y., oct. 1954, p. 817.

Sebastián, Mariano, Teoría de la hacienda. Texto en ciclostil.

Serick, Rolf, Apariencia y realidad en las sociedades mercantiles: El abuso del derecho por medio de la persona jurídica. Ediciones Ariel- Barcelona, 1958.

Serán, A., Evolución técnica del sistema impositivo federal. Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires, 1958.

Surrey, S., Current issues in the taxation of corporate foreign investment, 56 Columbia Law Review 1206, 1956.

Surrey, S., Taxation of international trade and investment. Harvar Law School- curso en mimeógrafo.

Taylor, Philip, Economía de la Hacienda Pública. Madrid, Aguilar/Bilbao-Grijelmo, 1960.

The effects of taxation of foreign trade and investment. United Nations, Department of Economic Affairs, Feb. 1950.

Tratados varios relacionados con el problema de la doble imposición fiscal.

Udina, Il Diritto Internazionale Tributario, Padua, 1949.

United Nations Economic and Social Council, International problems: taxation in capital-exporting and capital-importing countries of private foreign investment. E/2865, 23 de Mayo de 1956.

Verplattse, Derecho Internacional Privado, Cap. II, Derecho Internacional Fiscal, pp. 679-693. Madrid, 1954.

Vico, Tratado de Derecho Internacional Privado. Buenos Aires 1955.

Viner, Jacob, Comercio internacional y desarrollo económico. Colección de Ciencias Sociales, Editorial Tecnos, S. A., Madrid.

ender, Use of Tax Haven Corporations and Western Hemisphere Trade Corporations, 1959 So. Calif. Tax Institute 253.

World Tax Series, United States volume, Harvard Law School International Program in Taxation, Cambridge, 1962.

APPENDICE I

Tentative Draft of Bill to Impose Income Tax on U.S. Taxpayers Deriving Tax Haven Profits Through Controlled Foreign Corporations

SEC. CONTROLLED FOREIGN CORPORATIONS.

(a) Tax on United States Shareholders.--Part III of subchapter N of chapter 1 (relating to income from sources without the United States) is amended by adding at the end thereof the following new subpart:

"Subpart F - Controlled Foreign Corporations

- "Sec. 951. Undistributed tax haven profits of controlled foreign corporations taxed to certain United States persons.**
- "Sec. 952. Controlled foreign corporations.**
- "Sec. 953. Amounts included in gross income of United States persons.**
- "Sec. 954. Definitions.**
- "Sec. 955. Exclusion from gross income and tax haven profits of previously taxed earnings and profits.**
- "Sec. 956. Adjustments to basis of stock in controlled foreign corporations and of other property.**
- "Sec. 957. Taxes deemed paid by corporate United States persons.**
- "Sec. 958. Special rules for foreign taxes paid in year of receipt of previously taxed earnings and profits of controlled foreign corporations.**
- "Sec. 959. Rules for determining stock ownership.**

"SEC. 951. UNDISTRIBUTED TAX HAVEN PROFITS OF CONTROLLED FOREIGN CORPORATIONS TAXED TO CERTAIN UNITED STATES PERSONS.

"The undistributed tax haven profits of a controlled foreign corporation shall be included in the gross income of United States persons owning a direct or indirect interest in such corporation in the manner and to the extent set forth in this subpart.

"SEC. 952. CONTROLLED FOREIGN CORPORATIONS.

"For purposes of this subpart, the term 'controlled foreign corporation' means any foreign corporation--

"(1) of which more than 50 percent of --

"(A) the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or

"(B) the total value of shares of all classes of stock

is owned, directly or indirectly (within the meaning of section 959), by no more than 5 United States persons on any day during the annual accounting period of such foreign corporation, and

"(2) which for its annual accounting period is not a foreign personal holding company (as defined in section 552).

"SEC. 953. AMOUNTS INCLUDED IN GROSS INCOME OF UNITED STATES PERSONS.

"(a) Undistributed Tax Haven Profits.--

"(1) Amount included.--If a foreign corporation is a controlled foreign corporation on any day of an annual accounting period beginning after December 31, 1961, every United States person who has a direct or indirect interest (as described in paragraph (2) in such corporation on the last day in such period on which such corporation is a controlled foreign corporation shall include in his gross income, for his taxable year in which or which such period ends, that portion of the corporation's undistributed tax haven profits for such period which is equal to the amount that would have been distributed with respect to such direct or indirect interest if on such last day there had been distributed pro rata to its shareholders by

the corporation an amount which bears the same ratio to such undistributed tax haven profits as the part of such period during which the corporation is a controlled foreign corporation bears to the entire period.

"(2) Direct or indirect interest.-- For purposes of paragraph (1), a direct interest in a controlled foreign corporation consists of stock in such corporation which a United States person owns directly, and an indirect interest consists of stock in a controlled foreign corporation which he owns through one or more foreign corporations, foreign partnerships, or estates or trust (the gross income of which under this subtitle includes only income from sources within the United States). For purposes of the preceding sentence, stock owned, directly or indirectly, by or for a foreign corporation, foreign partnership, or an estate or trust (the gross income of which under this subtitle includes only income from sources within the United States) shall be considered as being owned proportionately by its shareholders, partners, or beneficiaries.

"(3) Less than 10 percent ownership.--No person shall be required to include any amount in gross income under paragraph (1) unless he can be considered, by applying the rules of constructive ownership of section 959, as owning, directly or indirectly, 10 percent or more of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value of shares of all classes of stock, of the controlled foreign corporation.

"(b) Treatment as Dividends.--Any amount included in the gross income of a United States person under subsection (a) (1) applies) and except as provided in regulations prescribed by the Secretary or his delegate, as an amount distributed to such person as a dividend by the controlled foreign corporation on the last day of the annual accounting period of such corporation.

"SEC. 954. DEFINITIONS.

"(a) United States Person.--For purposes of this subpart, the term 'United States person' means--

"(1) an individual who is a citizen or resident of the United States,

"(2) a domestic corporation,

"(3) a domestic partnership, or

"(4) an estate or trust (other than an estate or trust the gross income of which under this subtitle includes only income from sources within the United States).

"b) Undistributed Tax Haven Profits.--

"(1) Tax haven profits.--For purposes of this subpart, the term 'tax haven profits' for an annual accounting period of a controlled foreign corporation means the amount of its earnings and profits for such period (determined without regard to distributions) which is attributable to tax haven transactions.

"(2) Undistributed tax haven profits.--For purposes of this subpart, the term 'undistributed tax haven profits' of a controlled foreign corporation for an annual accounting period is an amount which bears the same ratio to the total undistributed earnings and profits for such period as the tax haven profits for such period bear to total earnings and profits for such period (determined without regard to distributions).

"(c) Tax Haven Transaction.--For purposes of this subpart the term 'tax haven transaction' means

"(1) Purchase or sale of personal property.--

"(A) Purchase and sale--

"(i) The purchase or other acquisition of personal property from a related person and its sale, or

"(ii) The purchase or other acquisition of personal property and its sale to a related person, if such property is sold for ultimate use, consumption, or disposition outside the country under the laws of which the controlled foreign corporation is created or organized.

"(B) Commissions.--Services performed for a related person in connection with--

"(i) The sale of personal property, or

"(ii) The purchase of personal property, if such property is sold or purchased for ultimate use, consumption, or disposition outside the country under the laws of which the controlled foreign corporation is created or organized.

"(C) Special rules.--

"(1) Products of processing, manufacturing, or assembling by the controlled foreign corporation.-- For purposes of subparagraph (A), the purchase or other acquisition of personal property and its sale shall include the purchase of raw materials or manufactured products which are subject by the controlled foreign corporation to processing, manufacturing, or assembling if the cost (other than the cost of purchased materials) of such processing, manufacturing, or assembling, is less than 20 percent of the amounts realized from the sales of the resulting product.

"(ii) Product of processing, manufacturing, or assembling by a related person.-- Subdivision (i) of subparagraph (A) shall not apply to the purchase of personal property from a related person, created or organized in the same country as is the controlled foreign corporation, and the sale of such property if it is the product of processing, manufacturing, or assembling is at least 20 percent of the amounts realized from the sales of such product by the controlled foreign corporation.

"(iii) Agricultural products.-- Subdivision (ii) of subparagraph (A) shall not apply to the purchase or other acquisition of personal property and its sale to a related person if such personal property consists of agricultural or horticultural products of the foreign country under the laws of which the controlled foreign corporation is created or organized.

"(2) Rentals and royalties.--The receipt of rentals, royalties, or similar amounts for the use of, or for the privilege of using, patents, copy-

rights, secret processes and formulas, good will, trade-marks, trade brands, franchises, motion picture films, television tapes, or other rights or property (whether real or personal), outside the country under the laws of which the controlled foreign corporation is created or organized if such amounts are received from any person (whether or not related),

"(A) with respect to rights or property acquired by the controlled foreign corporation from a related person, or

"(B) with respect to motion picture films, television tapes, or recordings.

"(3) Interest.--The receipt of interest on bonds, notes, or other interest-bearing obligations of related persons.

"(4) Dividends.--The receipt of dividends from a corporation which is a related person except as provided in section 955 (b).

"(5) Personal services.--The performance or furnishing of technical, managerial, engineering, architectural, scientific, skilled, or like services performed outside the country in which the controlled foreign corporation is created or organized--

"(A) if such services are performed or furnished for or on behalf of a related person, or

"(B) if such services are substantially managed or directed by officers or employees transferred from a related person.

"(6) Insurance or reinsurance.--The insurance or reinsurance of United States risks which, if they materialized, would result directly or indirectly in compensation to a related person.

"(d) Related Persons.--For purposes of this section, two persons are related if--

"(1) such persons are an individual, estate, trust, or partnership, and a corporation and more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value of shares of all classes of stock, of such corporation is owned, directly or indirectly, by or for such individual, estate, trust, or partnership;

"(2) such persons are two corporations, one of which owns, directly or indirectly, more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value of shares of all classes of stock, of the other corporation; and

"(3) such persons are corporations and more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value of shares of all classes of stock, of one corporation, and more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value of shares of all classes of stock, of the other corporation are owned, directly or indirectly, by or for the same persons.

"(e) Annual Accounting Periods.--For purposes of this subpart, the annual accounting period of any foreign corporation is the

"(1) such persons are an individual, estate, trust, or partnership, and a corporation and more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value of shares of all classes of stock, of such corporation is owned, directly or indirectly, by or for such individual, estate, trust, or partnership;

"(2) such persons are two corporations, one of which owns, directly or indirectly, more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value of shares of all classes of stock, of the other corporation; and

"(3) such persons are corporations and more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value, of shares of all classes of stock, of one corporation, and more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value of shares of all classes of stock, of the other corporation are owned, directly or indirectly, by or for the same persons.

"(e) Annual Accounting Periods.--For purposes of this subpart, the annual accounting period of any foreign corporation is the annual period on the basis of which such corporation regularly computes its income in keeping its books.

***SEC. 955. EXCLUSION FROM GROSS INCOME AND TAX HAVEN PROFITS OF PREVIOUSLY TAXED EARNINGS AND PROFITS.**

"(a) Exclusion from Gross Income.--For purposes of this chapter, the undistributed tax haven profits for an annual accounting period of a foreign corporation which are once included in the gross income of a United States person under section 953 (a) (1) shall not, when distributed to such person directly or indirectly through a chain of ownership described under section 953 (a) (2), be again included in the gross income of such United States person. For purposes of this chapter, any amount excluded from gross income under this subsection shall be treated by the taxpayer as a distribution which is not a dividend.

"(b) Exclusion from Tax Haven Profits.--For purposes of section 953 (a) (1), the undistributed tax haven profits for an annual accounting period of a controlled foreign corporation which are once included in the gross income of a United States person under section 953 (a) (1) shall not, when distributed through a chain of ownership described under section 953 (a) (2), be also included in the tax haven profits of a another controlled foreign corporation in such chain for purposes of the application of section 953 (a) (1) to such other controlled foreign corporation with respect to such United States person.

"(c) Special Rule.--For purposes of applying subsection (a) or (b) Secretary or his delegate may by regulations prescribe rules for tracing, through a chain of ownership described in section 953 (a) (2), undistributed tax haven profits for an annual accounting period of a controlled foreign corporation which have once been included in the gross income of a United States person.

***SEC. 956. ADJUSTMENTS TO BASIS OF STOCK IN CONTROLLED FOREIGN CORPORATIONS AND OF OTHER PROPERTY.**

"(a) Increase in Basis.--Under regulations prescribed by the Secretary or his delegate, the basis of a United States person's stock in a controlled foreign corporation, and the basis of property of a United States person by reason of which he is considered under section 953 (a) (2) as owning stock of a controlled foreign corporation, shall be increased by the amount required to be included in his gross income under section 953 (a) (1) with respect to such stock or with respect to such property, as the case may be, but only to the extent to which such amount is included in gross income in the return of such person, increased or decreased by any adjustment of such amount in any redetermination of his tax liability.

"(b) Reduction in Basis.--

"(1) In general.--Under regulations prescribed by the Secretary or his delegate, the adjusted basis of stock or other property with respect to which a United States person receives an amount which is excluded from gross income under section 955 (a) shall be reduced by the amount so excluded.

"(2) Amount in excess of basis.--To the extent that an amount excluded from gross income under section 955 (a) exceeds the adjusted basis of the stock or other property with respect to which it is received, the amount shall be treated as from the sale or exchange of property.

"SEC. 957. TAXES DEEMED PAID BY CORPORATE UNITED STATES PERSONS.

"(a) Taxes Paid by a Foreign Corporation.--For purposes of subpart A of this part, if there is included, under section the undistributed tax haven profits--

"(1) of a foreign corporation 10 percent of the voting stock of which is directly owned by such domestic corporation, or

"(2) of a foreign corporation at least 50 percent of the voting stock of which is directly owned by a foreign corporation at least 10 percent of the voting stock of which is in turn directly owned by such domestic corporation, then, under regulations prescribed by the Secretary or his delegate, such domestic corporation shall be deemed to have paid the same proportion of the total income war profits, and excess profits taxes paid (or deemed paid, if paragraph (1) and section 902 (b) apply) to a foreign country or possession of the United States for the annual accounting period which the amount of such undistributed tax haven profits bears to the amount of the total earnings and profits. Taxes deemed paid under this subsection shall be included in gross income in the same manner as amounts described in section 953 (a) (1).

"(b) Application of Section 902.--

"(1) Taxes deemed paid by domestic corporation--If a domestic corporation receives a distribution from a foreign corporation, any portion of which is excluded from gross income under section 955, the

income, war profits, and excess profits, and excess profits taxes paid or deemed paid by such foreign corporation to any foreign country or to any possession of the United States in connection with the earnings and profits of such foreign corporation from which such distribution is made shall not be taken into account for purposes of section 902 to the extent such taxes were deemed paid by such domestic corporation under subsection (a) for any prior taxable year.

"(2) Taxes paid by foreign corporation and not deemed paid by domestic corporation.--Any portion of a distribution from a foreign corporation received by a domestic corporation which is excluded from gross income under section 955 shall be treated by the domestic corporation as a dividend, solely for purposes of taking into account under section 902 any income, war profits, or excess profits taxes paid to any foreign country or to any possession of the United States, on or with respect to the accumulated profits of such foreign corporation from which such distribution is made, which were not deemed paid by the domestic corporation under subsection (a) for any prior taxable year.

"SEC. 958. SPECIAL RULES FOR FOREIGN TAXES PAID IN YEAR OF RECEIPT OF PREVIOUSLY TAXED EARNINGS AND PROFITS OF CONTROLLED FOREIGN CORPORATIONS.

"(a) Increase in Section 904 Limitation.--In the case of any taxpayer who--

"(1) either (A) chose to have the benefits of subpart A of this part for a taxable year in which he was required under section 953 (a) (1) to include in his gross income the undistributed tax haven profits of a controlled foreign corporation, or (B) did not pay or accrue for such taxable year any income, war profits, or excess profits taxes to any foreign country or to any possession of the United States, and

"(2) chooses to have the benefits of subpart A of this part for the taxable year in which he receives a distribution or amount which is excluded from gross income under section 955 and which is attributable to undistributed tax haven profits of the controlled foreign corporation which were included in his gross income for the taxable year referred to in paragraph (1), and

"(3) for the taxable year in which such distribution or amount is received, paid or is deemed to have paid or accrues income, war profits, or excess profits taxes to a foreign country or to any possession of the United States with respect to such distribution or amount, the applicable limitation under section 904 for the taxable year in which such distribution or amount is received shall be increased as provided in subsection (b), but such increase shall not exceed the amount of such taxes paid, or deemed paid, or accrued with respect to such distribution or amount.

"(b) Amount of Increase.--The amount of increase of the applicable limitation under section 904 (a) for the taxable year in which the distribution or amount referred to in subsection (a) (2) is received shall be an amount equal to--

"(1) the amount by which the applicable limitation under section 904 (a) for the taxable year referred to in subsection (a) (1) was increased by reason of the inclusion in gross income of the amount of undistributed tax haven profits of the controlled foreign corporation included under section 953 (a) (1) and the amount, if any, included in gross income under section 957 (a) with respect to the amount so included under section 953 (a) (1), reduced by

"(2) the amount of any income, war profits, and excess profits taxes paid, or deemed paid, or accrued to any foreign country or possession of the United States which were allowable as a credit under section 901 for the taxable year referred to in subsection (a) (1) and which would not have been allowable but for the inclusion in gross income of the amounts described in paragraph (1) of this subsection.

"(c) Cases in Which Taxes Not to be Allowed as Deduction.-- In the case of any taxpayer who--

"(1) chose to have the benefits of subpart A of this part for a taxable year in which he was required under section 953 (a) (1) to include in his gross income the undistributed tax haven profits of a controlled foreign corporation, and

"(2) In applying the first sentence of subparagraphs (A) and (B), and in applying subdivision (1) of subparagraph (C), of section 318 (a) (2), if a partnership, estate, trust, or corporation owns, directly or indirectly, more than 50 percent of the

total combined voting power of all classes of stock entitled to vote, or of the total value of shares of all classes of stock, of a corporation, it shall be considered as owning all of the outstanding stock of such corporation.

"(3) In applying subparagraph (C) of section 318 (a) (2)--

"(A) For purposes of subdivision (i) thereof, the 50 percent limitation contained in subparagraph (C) shall not apply; and

"(B) For purposes of subdivision (ii) thereof, a 5 percent limitation shall apply in lieu of the 50 percent limitation contained in subparagraph (C), and stock owned by a corporation by reason of the application of subdivision (ii) shall not be considered as owned by it for purposes of applying subdivision (i) in order to make another the constructive owner of such stock.

"(b) Technical and Clerical Amendments.--

(1) Section 901 (relating to foreign tax credit) is amended by striking out "section 902" and inserting in lieu thereof "sections 902 and 957".

(2) Section 6038 (b) (relating to effect of failure to furnish information required by section 6038 (a) is amended by inserting before "the amount of taxes paid or deemed paid" in the first sentence the following: "and in applying section 957 (relating to foreign tax credit for corporate shareholders of controlled foreign corporation) to such domestic corporation for any taxable year,".

(c) Effective Date.--The amendments made by this section shall apply with respect to annual accounting periods of foreign corporations beginning after December 31, 1961, and to taxable years in which or with which such annual accounting periods end.

APENDICE II

Análisis de la Nueva Ley

A.- Necesidad del apéndice

En el capítulo IV nos servimos del proyecto de ley presentado por el Presidente Kennedy al congreso norteamericano en Julio de 1961 para analizar de una manera concreta y práctica los problemas que se suscitarían tanto en el campo del derecho internacional como en el campo del derecho doméstico, al tratar de eliminar por medios más o menos adecuados las compañías "tax haven", o compañías que operan en el extranjero a través de un refugio de impuesto. Nuestros argumentos, como observamos al examinar detalladamente el fundamento jurisdiccional de la existencia de las compañías tax haven, así como la loable función económica-política que desempeñan en un mundo donde el intercambio comercial es cada día mayor, estuvieron dirigidos contra cualquier intento de abrogar, so-pretexto de crisis presupuestaria en los Estados Unidos, con una práctica jurídicamente establecida y económicamente ventajosa. Tomamos el modelo presentado por el proyecto de ley Kennedy, conscientes en todo momento de que dicho proyecto sufriría enmiendas antes de convertirse en ley. Sin embargo, era necesario, aún cuando nuestro análisis no abandonó nunca el campo de lo genérico, referirse concretamente a un proyecto anti-tax haven para -

así resaltar en forma concreta y práctica las funestas consecuencias que tendría cualquier intento de eliminar estas inversiones, ya que siendo las inversiones tax haven un resultado de la situación económica mundial, correspondía, para un análisis exhaustivo de dicha situación escrutinar las consecuencias que su eliminación tendría.

Habiendo finalizado nuestro trabajo, creemos conveniente añadir este apéndice para hacer algunos comentarios sobre la ley finalmente aprobada por el congreso norteamericano a finales del año que acaba de concluir--1967.

La propuesta contra los tax haven, como ya indicamos en el cuerpo de nuestro trabajo, constituía tan solo una parte de una serie de reformas al código de rentas internas de los Estados Unidos. Este cúmulo de reformas tenían como objetivo general acabar con el crónico balance desfavorable en la balanza de pagos norteamericana. La eliminación total, o al menos parcial, de las subsidiarias tax haven se pensó contribuiría a fortalecer la balanza de pagos norteamericana. Sobre la bondad de este argumento véase el capítulo IV parte (A) (3). En todo caso, la reforma general al código de rentas internas norteamericano presentado originalmente en Abril de 1961 sufrió ante la crítica de los intereses afectados una serie de enmiendas en sus diversas partes. La sección concerniente a las inversiones extranjeras fué una de las más discutidas.

Según las propuestas originales, en el campo de los

ingresos provenientes del extranjero, los accionistas norteamericanos pagarían impuestos sobre la totalidad de los ingresos no distribuidos de sociedades por ellos controladas y organizadas en el extranjero. Esta propuesta original, no tardó en ser repudiada tanto por juristas como economos. La propuesta no solo violaba principios fundamentales de jurisdicción fiscal, sino que también contradecía principios elementales de economía en los cuales pretendía afinarse. Los intereses norteamericanos operantes en el extranjero reaccionaron desfavorablemente. Mas de tres mil páginas en testimonio fueron presentado. Así pues, ante la inconsciencia jurídica y la repudia económica general, el órgano ejecutivo presentó en Julio de 1961 una versión modificada de las propuestas originales.

El nuevo proyecto o propuesta gubernamental ya no proponía la imposición fiscal en las ganancias no distribuidas de todas las compañías extranjeras dominadas por intereses norteamericanos. La nueva propuesta se refería únicamente a la eliminación del ingreso tax haven producido a través de refugio de impuestos por compañías dominadas por capital norteamericano. De manera general la nueva propuesta obligaría al accionista norteamericano a pagar impuesto sobre la renta sobre su parte en los ingresos de sociedades extranjeras controladas por capital estadounidense, siempre y cuando estos ingresos hubieran sido producidos por transacciones tax haven, o transacciones entre la subsidiaria y la

compañía madre u otra compañía relacionada donde la ganancia se realizara fuera del lugar de fundación de la subsidiaria. En el capítulo IV usamos las recomendaciones de Julio cuando era necesario referirse concretamente a cualquier intento de eliminar las inversiones tax haven.

En el texto final de reformas fiscales aprobado por el congreso norteamericano a fines del año 1962, la sección concerniente al trato fiscal de las inversiones extranjeras guarda gran similitud con las proposiciones de julio. Esto era de esperarse, ya que la sección concerniente a las inversiones extranjeras estuvo sometida a la crítica de las partes interesadas en mayo y junio de 1961, y fué como consecuencia del testimonio allí presentado ante el Ways and Means Committee de la Cámara de Representantes que salieron las propuestas modificatorias de julio. La ley final no fué aprobada sino hasta fines de 1962 pues habría que incorporarla a una revisión general del código de Rentas Internas, reforma ésta, que como ya mencionamos, no llegó a pasar las dos cámaras sino después de más de un año de debates y enmiendas. Sin embargo, en lo que a nosotros concierne, el texto oficial sobre el trato fiscal a las inversiones extranjeras guarda una gran semejanza con las propuestas ya estudiadas. Incluimos las partes relevantes de la nueva ley como Apéndice III de este trabajo e invitamos al lector a comprobar la similitud existente entre las propuestas de julio de 1961 y la ley como fué finalmente aprobada en octubre de

1962. Veamos ahora someramente cuales fueron los nuevos cambios establecidos.

B.- La nueva ley
en general.-

La nueva ley, como la propuesta de julio, añade las secciones 951-972 al código de Rentas Internas con el propósito de gravar al accionistas norteamericano de una sociedad extranjera controlada en su parte de las ganancias "tax haven" de esta sociedad controlada.

El accionista norteamericano de una sociedad controlada tiene que incluir en sus ingresos generales su parte en las ganancias tax haven no distribuidas de la sociedad controlada (sección 951 (a) (1) (A) (i) de la ley, correspondiente a la sección 951 de la propuesta de julio).

Una sociedad extranjera controlada es aquella donde los inversionistas norteamericanos posean directa o indirectamente más del 50 por ciento de sus acciones, o del voto de las acciones-(sección 957 (a) de la ley, correspondiente a la sección 952 del proyecto de ley de julio de 1961). Para determinar si más del 50 por ciento de las acciones, o del poder de las acciones se encuentran en manos de norteamericanos, se aplican leyes especiales de atribución-(sección 318 del código de rentas internas con algunas excepciones; 998(b)(1)(5)). Para estar sujeto al impuesto, el accionista norteamericano tendrá que poseer directa o indirectamente

tamente, 10 por ciento de las acciones de la sociedad extranjera controlada (sección 957 de la ley, correspondiente a la sección 953(a)(3) del proyecto de julio).

En la ley, como en la propuesta de julio, se usan definiciones y conceptos con la misma acepción. Los ingresos tax haven, o los ingresos de una compañía controlada que opera desde el extranjero en transacciones tax haven, se refieren a esa porción del ingreso de una compañía extranjera controlada producido a través de transacciones tax haven. Transacciones tax haven (Foreign Base Company Income, como se los identifica en la nueva ley) se refiere generalmente a transacciones entre compañías relacionadas en las cuales se producen ingresos a la compañía subsidiaria por intercambios comerciales que se suceden fuera del país de fundación de la compañía subsidiaria (sección 954 (d) y (e) de la ley, correspondiente a 954 (e)(1),(2) del proyecto de ley de julio).

Los ingresos tax haven de las compañías extranjeras controladas que serán gravados inmediatamente al accionista comprende:

- 1- Los ingresos de la compañía extranjera controlada producidos en su calidad de "holding company".
- 2- Los ingresos provenientes de la compra y venta de productos entre la subsidiaria y la compañía madre y otra compañía relacionada que se suceden fuera del lugar de fundación de la subsidiaria.

3- Los ingresos provenientes de los servicios prestados por la compañía subsidiaria controlada a la compañía madre u otra compañía relacionada y que se realizan fuera del lugar de fundación de la compañía subsidiaria controlada.

Los ingresos de la compañía extranjera controlada - producidos en su calidad de "holding company" incluyen aquellos así denominados en la sección 553 del código de rentas internas que trata sobre "Foreign Personal Holding Company Income".

Ingresos provenientes de las ventas de compañías - controladas que operan desde el extranjero incluye honorarios, retribuciones, derechos de patente, ganancias, etc., obtenidas de la compra o venta de bienes muebles si la propiedad es comprada de, o vendida a, una entidad o persona jurídica relacionada y si es manufacturada, producida, o extraída para uso y consumo fuera del lugar de fundación de la subsidiaria extranjera controlada- (sección 954(d) de la ley, correspondiente a la sección 954(C), de la propuesta de julio). La ley, quizás más claramente que la propuesta de julio, especifica que el ingreso que se pretende gravar es aquel de la subsidiaria extranjera controlada creada para - separar la manufactura de la venta misma del producto con - el objeto de obtener una tasa más baja en los impuestos correspondientes a la ganancia por concepto de la venta del - producto.

Ingresos provenientes de los servicios prestados -

por compañías extranjeras controladas que operan desde el extranjero comprende las ganancias recibidas por concepto de servicios técnicos, administrativos, científicos, arquitectónicos, comerciales y especializados en general prestados fuera del lugar de fundación de la subsidiaria extranjera controlada a una compañía relacionada- (954(e) en la ley, correspondiente a la sección 954(e) de la propuesta de julio).

La ley, sin embargo, a diferencia de la propuesta de julio, excluye de la categoría de ingresos tax haven, los dividendos e intereses, así como las ganancias resultantes de la inversión por estas compañías en países menos desarrollados; siempre y cuando las ganancias sean reinvertidas en estos mismos países sección 954(b)(1) de la ley). En la sección 955(b) se intenta definir, y limitar hasta donde es posible, el concepto de lo que se considerará como inversión en un país menos desarrollado.

La sección 955(e) igualmente define lo que es una compañía extranjera controlada que opera en un país menos desarrollado. En general una subsidiaria extranjera controlada será considerada como operante en un país extranjero menos desarrollado si durante el año fiscal en cuestión:

- 1- 80 por ciento del ingreso proviene de sus operaciones en países menos desarrollados, y
- 2- si el 80 por ciento o más de sus haberes consiste de:
 - a- propiedades usadas en negocios e en comercio con paí-

ses menos desarrollados.

- b- acciones y obligaciones de países menos desarrollados,
- c- inversiones en países menos desarrollados,
- d- o cualquier inversión destinada exclusivamente para -
la exportación.

Países menos desarrollados son aquellos así designados por el Presidente de los Estados Unidos. La sección 955(e)(3), señala una serie de países que no podrán ser designados como menos desarrollado para los efectos de esta ley. En esta lista aparecen la mayoría de los países europeos, así como los principados de Mónaco, Liechtenstein, y San Marino que tradicionalmente han sido vehículo de incorporación para el capital extranjero operante en el resto del mundo.

La excepción en cuanto a ganancias provenientes de inversiones, o del comercio, en áreas menos desarrolladas parece obedecer más a presiones políticas que a razones jurídicas o económicas ya que es claro que técnicamente hablando el lugar o forma de operación de una subsidiaria extranjera controlada que realiza sus ganancias en su mayor parte fuera del lugar de fundación parece no afectar en nada la validez jurídica de la susodicha actuación. Dentro de esta excepción suponemos entrarán todas las subsidiarias controladas fundadas en Panamá y que tienen su base de operaciones en Sur-américa.

Otra excepción que encontramos en la ley y que no -

aparece en la propuesta de julio se refiere a los ingresos resultantes del uso de aeronaves o navíos utilizados en el comercio exterior de los Estados Unidos. El uso de estas aeronaves y navíos incluye el préstamo o alquiler de dichas naves (sección 954(b) de la ley). Estas compañías para los efectos de la ley recibirán el mismo trato fiscal que las compañías que operan en el extranjero en países menos desarrollados (sección 955 de la ley).

La ley también presenta una variante de la propuesta de julio en lo concerniente a la sección 963 por la cual no se gravará a los accionistas norteamericanos en las ganancias tax haven no distribuidas de sus sociedades extranjeras controladas si una mínima distribución de dividendos es realizada por esas sociedades extranjeras controladas. La distribución mínima varía de acuerdo con el nivel de impuestos efectivos prevalentes en el lugar de fundación de la subsidiaria extranjera controlada (sección 963(b) de la nueva ley).

Por último, aunque no directamente relacionado con el problema aquí estudiado, debemos hacer mención de las secciones 970-972 de la nueva ley, por las cuales se establece una nueva forma de operación para el capital norteamericano que compite en los mercados del mundo- La Export Trade Corporation. Básicamente un Export Trade Corporation es una sociedad extranjera controlada que vende en el exterior productos manufacturados, producidos, erecidos, o extraídos

en los Estados Unidos. A esas sociedades se les permite, según la nueva ley, reducir sus ingresos provenientes de sus operaciones en el exterior en la medida en que estos ingresos pueden ser clasificados como ingresos provenientes de exportaciones. Esta reducción, sin embargo, queda limitada a la menor entre (1) una y media veces los gastos incurridos en la promoción de la exportación, o (2) 10 por ciento del total de la ganancia bruta que puede ser atribuida al comercio de exportación (sección 970(a) de la ley). Para cualificar como Export Trade Corporation, los ingresos brutos de la sociedad extranjera controlada en los tres años anteriores tiene que haber sido:

- 1- 90 por ciento de fuentes extranjeras, y
- 2- 75 por ciento o más de los ingresos netos resultantes de exportación, o del comercio de exportación, o 50 por ciento atribuible a la venta de productos agropecuarios estadounidenses.

La mayoría de las nuevas propuestas serán efectivas a partir del año fiscal 1963. Su efecto práctico probablemente no se sentirá sino hasta 1964 o 1965.

Hemos visto pues como la ley como fué finalmente aprobada en Octubre de 1962 varía muy poco de la propuesta de julio ya ampliamente estudiada en el capítulo IV. Nótese que las modificaciones últimamente incorporadas son más de carácter adjetivo que substantivo. Las nuevas modificaciones tienden a hacer menos radical el impacto de la ley.

Su efecto, repetimos, es más paliativo que substancial. Desde los cambios de terminología hasta las excepciones incorporadas la presión política parece hacerse efectiva. La ley ya no habla de ingresos "tax Haven", sino de los ingresos correspondientes a la subparte F de la ley, o más específicamente Foreign Base Company Income. Ya no se habla de sociedades "Tax Haven" sino de sociedades controladas que operan desde el extranjero- Foreign Base Company. Igualmente se nota el cariz político de las enmiendas introducidas; la excepción creada en cuanto a sociedades extranjeras controladas operantes en regiones menos desarrolladas; la excepción en cuanto a los ingresos de compañías extranjeras controladas ocupadas primordialmente en el transporte internacional. Pero todas las enmiendas tienen simplemente carácter de temporales excepciones. La esencia de la ley es la misma. Las objeciones, por consiguiente, son también las mismas.

En lo jurídico.

Todos los argumentos usados en el capítulo IV se aplican igualmente al texto final de la ley, ya que como observamos anteriormente, el propósito y la forma de la ley no han cambiado substancialmente. Se pretende gravar a los accionistas norteamericanos que tengan más del diez por ciento de las acciones de una sociedad extranjera controlada en las ganancias producidas, aunque no distribuidas, que

se realizan a través de un refugio de impuesto. Se pretende gravar al accionista directamente sobre los ingresos clasificados como Foreign Base Company Income o ingresos tax haven aunque la compañía extranjera controlada no las haya distribuido.

No existe, como ya vimos en el capítulo II, ningún precedente jurisdiccional para así extender la jurisdicción fiscal de un país. La práctica internacional -sancionada por mas de 100 años y reconocida por todos los tratadistas internacionales- es de extender al alcance de las leyes fiscales de un país sólo en base de nacionalidad, residencia, y territorialidad del ingreso. El derecho internacional -concede a cada país el derecho de señalar qué requisitos se necesitan para obtener la ciudadanía, en el caso de personas naturales, o el carácter nacional, en el caso de personas jurídicas. La ley norteamericana viola estos principios de derecho internacional.

La ley desatiende la entidad jurídica de una sociedad extranjera creada bajo las leyes de otro país en cuanto a los ingresos tax haven de las sociedades extranjeras controladas por capital norteamericano. No hay ningún vínculo reconocido ni de territorialidad, ni de nacionalidad, ni de residencia. Se intenta indirectamente gravar a una entidad extranjera en sus ganancias extranjeras no distribuidas aquí y exclusivamente por que parte de sus accionistas son norteamericanos. El congreso norteamericano, en virtud de

esta ley, se autodetermina árbitro de lo que es o no un nacional. Y el hecho de que se haga una excepción con respecto a ciertos ingresos tax haven provenientes de inversiones y reinversiones en países menos desarrollados no hace válido un todo por otra parte jurídicamente insostenible.

Pretender por otra parte aducir que se grava al accionista y no a la sociedad es usar frases sutiles para ocultar la realidad. El impuesto de la ley es claramente la imposición de ciertas ganancias no distribuidas de una sociedad extranjera. Además, gravar a una persona en base de los haberes o ingresos de otra persona sería cometer una monstruosidad jurídica. La entidad jurídica independiente de las sociedades mercantiles no es ya motivo de controversia. Justificar la ley haciendo al accionista el sujeto del impuesto sería suscitar nuevas anomalías jurídicas condenadas inclusive por la propia constitución norteamericana en su enmienda dieciséis.

Vemos pues como desde un punto de vista jurisdiccional la versión final de la ley es igualmente insostenible. Todos los argumentos usados en el capítulo IV parte B se aplican igualmente a la versión final de la propuesta contra los llamados Tax Haven.

En lo económico.

Los argumentos económicos aducidos por la administración Kennedy en defensa de la ley aparecen desvanecerse

al ser sometidos a un riguroso examen crítico. No es necesario repetir en este Apéndice el análisis seguido en el capítulo IV parte C. Todo lo allí dicho queda aquí incorporado.

La ley lejos de fortalecer la balanza de pagos americana la debilitará. La inversión norteamericana en el extranjero disminuirá. La gráfica I de la página 94 nos enseña que los ingresos en dólares que han entrado en los Estados Unidos como consecuencia de las inversiones extranjeras de los últimos diez años superan en más de ocho millones de dólares a las inversiones directas estadounidenses - que se han hecho en el extranjero en ese mismo período. Y tampoco es cierto que una reducción en la inversión americana en el extranjero vendría acompañada de un correspondiente aumento de la inversión norteamericana en el mercado doméstico. La práctica nos demuestra que el capital emigra - cuando las circunstancias económicas de la competencia mundial así lo requieren. Es un error pensar que compañías - van a invertir en los Estados Unidos simplemente porque se les ha hecho imposible invertir en el extranjero. La empresa que tiene que disminuir sus inversiones en el extranjero a consecuencia de esta ley puede no encontrar una oportunidad similar de inversión en el mercado doméstico. Esta ley, repetimos, al imponer la pesada gravación norteamericana sobre muchas compañías no-americanas subsidiarias de compañías americanas, forzará a éstas compañías a retirarse del

mercado internacional, o a competir en dicho mercado en posición desventajosa vis-à-vis el capital europeo.

En el capítulo III analizamos ampliamente el porqué una compañía que desea invertir en el extranjero usará el vehículo corporativo de un refugio de impuesto. La compañía madre estadounidense formará una subsidiaria extranjera cuando obligada por tarifas u otras razones se vea obligada a invertir en otros países. Esta ley impedirá al capital norteamericano de usar en muchos casos los beneficios fiscales y no-fiscales de este tipo de inversión. Y al perder los mercados internacionales al capital europeo y japonés, aumentará el desempleo en los Estados Unidos, ya que las subsidiarias americanas en el extranjero son en su mayoría abastecidas por las compañías madres norteamericanas.

Finalmente, el hecho que la ley excluya en su sección 954(b)(1)(2) los ingresos de compañías que operan en países menos desarrollados, o el ingreso de ciertas compañías navieras, no elimina en nada la validez de los argumentos aducidos en la parte C del capítulo IV ya que su efecto será tan sólo de hacer menos fuerte el impacto de la ley, no de eliminarlo. Las posibles repercusiones económicas expuestas en el capítulo IV se suscitarán con menor intensidad al exceptuar del impacto de la ley el capital que usando el vehículo de los llamados "tax haven" opera en áreas menos desarrolladas, o en negocios marítimos. Sin embargo, es importante anotar que el paso de esta ley crea de por sí

un precedente funesto. Hoy se prohíbe las inversiones tax haven en ciertos países, ¿quién nos dice que más tarde no se extenderá esta prohibición a todas las inversiones que se realicen a través de compañías tax haven?

En lo político.

Las excepciones introducidas al texto final de la ley parecen estar dirigidas contra aquellas consecuencias políticas vaticinadas por nosotros en la parte D del capítulo IV. Al exceptuar del impacto de la ley los ingresos de compañías que operan en países menos desarrollados parece tenerse en mente el posible impacto contraproducente que una ley más inclusiva pudiera tener en programas como la "Alianza para el Progreso" donde el capital privado está llamado a desarrollar un papel importantísimo. Sin embargo la existencia misma de la excepción sirve para acentuar las posibles repercusiones políticas de esta ley.

El precedente establecido en cuanto a ciertos ingresos en ciertas áreas, así como el clima de incertidumbre que esta ley produce en la mente del inversionista, son de por sí factores que contribuirán a disminuir la inversión del capital extranjero, especialmente en ciertas áreas donde, dada la inestabilidad económica-política conviene, como ya lo discutimos en el capítulo III, invertir a través de subsidiarias controladas en países cuyas leyes facilitan y promueven estas inversiones.

Por último, vale la pena repetir que este intento - de los Estados Unidos de extender su jurisdicción fiscal a compañías no-norteamericanas que operan fuera del territorio de los Estados Unidos provocará de seguro medidas retaliatorias en otros países, acentuando así el problema ya grave de la doble imposición, y creando nuevas barreras al tan deseado movimiento de capital internacional.

En lo administrativo.

En lo administrativo la ley presenta todavía mayores dificultades que los casi insolubles problemas administrativos considerados ampliamente en la Parte 3 del capítulo IV.

Nuevamente el accionista desoso de ajustarse a la ley tendrá que comenzar por averiguar si él es o no es un - accionista de una sociedad controlada. La sección 951(a) (1) (A) (i) le dice que si él es un accionista de una sociedad controlada tiene que incluir en sus ingresos generales su parte en los ingresos tax haven de la sociedad controlada. ¿Pero que es una sociedad controlada?

La sección 957(a) de la ley le dice que una sociedad extranjera controlada es aquella donde los inversionistas norteamericanos posean directa o indirectamente más del cincuenta por ciento de sus acciones. Y que en esta determinación las leyes de atribución de la sección 358 del código de rentas internas se aplican con algunas modificaciones-

sección 958(b)(1)(5). En el cumplimiento de estas normas -- el accionista consciente se tropesará con una serie interminable de problemas y complicaciones-- referimos al lector a la parte B(1) del capítulo IV.

Igualmente la determinación de que ingresos serán -- gravados inmediatamente presenta insuperables dificultades administrativas. Las secciones 954(e)(d) y (e) de la ley -- no simplifican en nada el problema correspondiente presentado por la sección 954(e)(1) y (2) del proyecto de julio.

La determinación de que ingresos provienen de las -- ventas de compañías controladas que operan desde el extranjero, de si la propiedad es comprada o vendida a una entidad o persona jurídica relacionada, y de si es manufacturada, producida, o extraída para uso y consumo fuera del lugar de fundación de la subsidiaria extranjera controlada -- presenta problemas administrativos de no fácil solución. No menos fácil es la determinación de aquellos ingresos recibidos por compañías extranjeras controladas que resultan de -- la compra o venta de servicios técnicos, administrativos, -- científicos, arquitectónicos, comerciales, y especializados en general prestados fuera del lugar de fundación de la subsidiaria extranjera controlada (sección 954(e) de la ley, -- correspondiente a la sección 954(e) de la propuesta de julio). Pero no creemos necesario ahondar nuevamente en la -- magnitud de los problemas administrativos que esta ley presenta ya que sobre ellos dialogamos ampliamente en el capí-

tulo IV. Sea suficiente repetir una vez más que todos los problemas administrativos allí analizados se suscitarán - igualmente en la administración de la ley, ya, que como dijimos anteriormente, el texto final de la ley no presenta - casi ninguna variación del proyecto de ley estudiado en el capítulo IV. Comparar nuevamente los Apéndices I y III de este trabajo.

Por otra parte la ley, al crear la excepción en cuanto a los ingresos provenientes de inversiones en países menos desarrollados y de ingresos producidos por ciertas compañías navieras, complica aún más la administración de por sí difícil de lo que a través de estas medidas se intenta - realizar. ¿Qué es una inversión en un país menos desarrollado?... ¿Es el comercio con un país menos desarrollado - suficiente para entrar bajo la excepción creada por la sección 954(b)(1)?.. ¿Pero que es un país menos desarrollado?.. ¿Hay maneras de convertirse en país menos desarrollado? ¿A que tipos de negocios marítimos se refiere la excepción creada en la sección 954(b)(2)?.. ¿Cuándo y quién hace esta determinación?... ¿Es la decisión de un año decisiva en la - decisión del siguiente año?... ¿y como establecer certidumbre en cuanto a medidas de tanta importancia?.

La ley en su sección 954(1), y las secciones 955(b) y (c) trata de contestar a estas preguntas a través de definiciones exhaustivas de lo que es una sociedad extranjera - controlada que opera en países menos desarrollados. Igual-

mente se intenta sentar pautas sobre lo que es una inversión hecha en países menos desarrollados. Sin embargo, las excepciones no hacen sino complicar aun más una ley de por sí muy difícil, sino imposible de administrar. Cualquier posible beneficio económico será más que neutralizado por el número de administradores y contables que presupone la puesta en práctica de esta ley.

En este apéndice hemos intentado poner al día el análisis seguido en el capítulo IV de este trabajo. Hemos visto como un estudio de la ley presenta las mismas, o aún más objeciones, que el análisis de la propuesta de julio. La ley entrará a regir a partir del año fiscal 1963. Su efecto probablemente no se sentirá sino hasta dentro de uno o dos años. En todo caso ha sido nuestro propósito analizar y vaticinar, a través de estas líneas, el probable efecto que estas medidas, a nuestro juicio ilegales, erróneas y poco prácticas, tendrán en el inversionista internacional y en la situación económica-política mundial.

APPENDICE III

Revenue Act of 1962

Part III of subchapter E of chapter I (relating to income from sources without the United States) is amended by adding at the end thereof the following new subparts:

Subpart F - Controlled Foreign Corporations

- "Sec. 951. Amounts included in gross income of United States shareholders.
- "Sec. 952. Subpart F income defined.
- "Sec. 953. Income from insurance of United States risks.
- "Sec. 954. Foreign base company income.
- "Sec. 955. Withdrawal of previously excluded subpart F income from qualified investment.
- "Sec. 956. Investment of earnings in United States property.
- "Sec. 957. Controlled foreign corporations; United States person.
- "Sec. 958. Rules for determining stock ownership.
- "Sec. 959. Exclusion from gross income of previously taxed earnings and profits.
- "Sec. 960. Special rules for foreign tax credit.
- "Sec. 961. Adjustments to basis of stock in controlled foreign corporations and of other property.
- "Sec. 962. Election by individuals to be subject to tax at corporate rates.
- "Sec. 963. Receipt of minimum distributions by domestic corp.
- "Sec. 964. Miscellaneous provisions.

"Sec. 951. AMOUNTS INCLUDED IN GROSS INCOME OF UNITED STATES SHAREHOLDERS.

"(a) Amounts Included.-

"(1) In General.- If a foreign corporation is a controlled foreign corporation for an uninterrupted period of 30 days or more during any taxable year beginning after December 31, 1962, every person who is a United States shareholder (as defined in subsection (b)) of such corporation and who owns (within the meaning of section 958(a)) stock in such corporation on the last day, in such year, on which such corporation is a controlled foreign corporation shall include in his gross income, for his taxable year in which or with which such taxable year of the corporation ends-

"(A) the sum of-

"(i) except as provided in section 963, his pro rata share (determined under paragraph (2) of the corporation's subpart F income for such year, and

"(ii) his pro rata share (determined under section 955(a)(3) of the corporation's previously excluded subpart F income withdrawn from investment in less developed countries for such year; and

"(B) his pro rata share (determined under section 956(a)(2) of the corporation's increase in earnings invested in United States property for such year (but only to the extent not excluded from gross income under section 959(a)(2)).

"(2) Pro rata share of subpart F income.- The pro rata share referred to in paragraph (1(A) (i) in the case of any United States shareholder is the amount-

"(A) which would have been distributed with respect to the stock which such shareholder owns (within the meaning of section 958(a)) in such corporation if on the last day, in its taxable year, on which the corporation is a controlled foreign corporation it had distributed pro rata to its shareholders an amount (i) which bears the same ratio to its subpart F income for the taxable year, as (ii) the part of such year during which the corporation is a controlled foreign corporation bears to the entire year, reduced by

"(B) the amount of distributions received by any other person during such year as a dividend with respect to such stock, but only to the extent of the dividend which would have been received if the distribution by the corporation had been the amount (i) which bears the same ratio to the subpart F income of such corporation for the taxable year, as (ii) the part of such year during which such shareholder did not own (within the meaning of section 958 (a)) such stock bears to the entire year.

"(3) Limitation on pro rata share of previously excluded subpart F income withdrawn from investment.- For purposes of paragraph (L)(A)(ii), the pro rata share of any United States shareholder of the previously excluded subpart F income of a controlled foreign corporation withdrawn from investment in less developed countries shall not exceed an amount (A) which bears the same ratio to his pro rata share of such income withdrawn (as determined under section 955(a) (3)) for the taxable year, as (B) the part of such year during which the corporation is a controlled foreign corporation bears to the entire year.

"(4) Limitation on pro rata share of investment in United States property.- For purposes of paragraph (1)(B), the pro rata share of any United States shareholder in the increase of the earnings of a controlled foreign corporation invested in United States property shall not exceed an amount (A) which bears the same ratio to his pro rata share of such increase (as determined under section 956(a)(2) for the taxable year, as (B) the part of such year during which the corporation is a controlled foreign corporation bears to the entire year.

"(b) United States Shareholder Defined.- For purposes of this subpart, the term United States shareholder means, with respect to any foreign corporation, a United States person (as defined in section 957 (d)) who owns (within the meaning of section 958(a)), or is considered as owning by applying the rules of ownership of section 958(b), 10 percent or more of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote of such foreign corporation.

"(c) Coordination with election of a Foreign Investment company to distribute income.- A United States shareholder who, for his taxable year, is a qualified shareholder (within the meaning of section 1247(c)) of a foreign investment company with respect to which an election under section 1247 is in effect shall not be required to include in gross

income, for such taxable year, any amount under subsection (a) with respect to such company.

"(d) Coordination with Foreign Personal Holding Company Provisions.- A United States shareholder who, for his taxable year, is subject to tax under section 551(b) (relating to foreign personal holding company income included in gross income of United States shareholders) on income of a controlled foreign corporation shall not be required to include in gross income, for such taxable year, any amount under subsection (a) with respect to such company.

"Sec. 952. SUBPART F INCOME DEFINED.

"(a) In General.- For purposes of this subpart, the term "subpart F income" means, in the case of any controlled foreign corporation, the sum of-

"(1) The income derived from the insurance of United States risks (as determined under section 953), and

"(2) the foreign base company income (as determined under section 954).

"Sec. 953. INCOME FROM INSURANCE OF UNITED STATES RISKS.

"Sec. 954. FOREIGN BASE COMPANY INCOME.

"(a) Foreign Base Company Income.- For purposes of section 952(a) (2), the term "Foreign base company income" means for any taxable year the sum of-

"(1) the foreign personal holding company income for the taxable year (determined under subsection (c) and reduced as provided in subsection (b)(5)),

"(2) the foreign base company sales income for the taxable year (determined under subsection (d) and reduced as provided in subsection (b) (5)), and

"(3) the foreign base company services income for the taxable year (determined under subsection (e) and reduced as provided in subsection (b) (5)).

"(b) Exclusions and Special Rules.-

"(1) Exclusion of Certain Dividends, Interest, and Gains From Qualified Investments in Less Developed Countries.- For purposes of subsection (a), foreign base company income does not include-

"(A) dividends and interest received during the taxable year from investments which at the time of receipt are qualified investment in less developed countries (as defined in section 955 (b)), or

"(B) if the gains from the sale or exchange during the taxable year of investments which at the time of sale or exchange are qualified investments in less developed countries exceed the losses from the sale or exchange during the taxable year of such qualified investments, the amount by which such gains exceed such losses.

The preceding sentence shall apply only to the extent that the sum of the dividends and interest described in subparagraph (A) and the amount described in subparagraph (B) does not exceed the increase for the taxable year in qualified investments in less developed countries of the controlled foreign corporation (as determined under subsection (f)).

"(2) Exclusion of Certain Shipping Income.-For purposes of subsection (a), foreign base company income does not include income derived from, or in connection with, the use (or hiring or leasing for use) or any aircraft or vessel in foreign commerce, or the performance of services directly related to the use of any such aircraft or vessel.

"(3) Special rule Where Foreign Base Company Income is Less than 30 Percent or More than 70 Percent of Gross Income.- For purposes of subsection (a)-

"(A) If the foreign base company income (determined without regard to paragraphs (1) and (5) is less than 30 percent of gross income, no part of the gross income of the taxable year shall be treated as foreign base company income.

"(B) If the foreign base company income (determined without regard to paragraphs (1) and (5)) exceeds 70 percent of gross income, the entire gross income of the taxable year shall, subject to the provisions of paragraphs (1), (2), (4), and (5), be treated as foreign base company income.

"(4) Exception For Foreign Corporations Not

Availed of to Reduce Taxes.- For purposes of subsection (a), foreign base company income does not include any item of income received by a controlled foreign corporation if it is established to the satisfaction of the Secretary or his delegate with respect to such item that the creation or organization of the controlled foreign corporation receiving such item under the laws of the foreign country in which it is incorporated does not have the effect of substantial reduction of income, war profits, or excess profits taxes or similar taxes.

"(5) Deductions to be Taken Into Account.- For purposes of subsection (a), the foreign personal holding company income, the foreign base company sales income, and the foreign base company services income shall be reduced, under regulations prescribed by the Secretary or his delegate, so as to take into account deductions (including taxes) properly allocable to such income.

"(c) Foreign Personal Holding Company Income.-

"(1) In General.- For purposes of subsection (a) (1), the term "foreign personal holding company income" means the foreign personal holding company income (as defined in section 553), modified and adjusted as provided in paragraphs (2), (3), and (4).

"(2) Rents Included Without Regard to 50 Percent Limitation. For purposes of paragraph (1), all rents shall be included in foreign personal holding company income without regard to whether or not such rents constitute 50 percent or more of gross income.

"(3) Certain Income Derived in Active Conduct of Trade or Business.- For purposes of paragraph (1), foreign personal holding company income does not include-

"(A) rents and royalties which are derived in the active conduct of a trade or business and which are received from a person other than a related person (without the meaning of subsection (d)(3) or,

"(B) dividends, interest, and gains from the sale or exchange of stock or securities derived in the conduct of a banking, financing, or similar business, or derived from the investments made by an insurance company of its unearned premiums or reserves ordinary and necessary for the proper conduct of its insuranc

or business, and which are received from a person other than a related person (within the meaning of subsection (d) (3)).

"(4) Certain Income Received From Related Persons.- For purposes of paragraph (1), foreign personal holding company income does not include-

"(A) dividends and interest received from a related person which (i) is created or organized under the laws of the same foreign country under the laws of which the controlled foreign corporation is created or organized, and (ii) has a substantial part of its assets used in its trade or business located in such same foreign country;

"(B) interest received in the conduct of a banking, financing, or similar business from a related person engaged in the conduct of a banking, financing, or similar business if the businesses of the recipient and the payor are predominantly with persons other than related persons; and

"(C) rents, royalties, and similar amounts received from a related person for the use of, or the privilege of using, property within the country under the laws of which the controlled foreign corporation is created or organized.

"(d) Foreign Base Company Sales Income.-

"(1) In General.- For purposes of subsection (a) (2), the term "foreign base company sales income" means income (whether in the form of profits, commissions, fees, or otherwise) derived in connection with the purchase of personal property from a related person and its sale to any person, the sale of personal property to any person on behalf of a related person the purchase of personal property from any person and its sale to a related person, or the purchase of personal property from any person on behalf of a related person where-

"(A) the property which is purchased (or in the case of property sold on behalf of a related person, the property which is sold) is manufactured, produced, grown, or extracted outside the country under the laws of which the controlled foreign corporation is created or organized, and

"(B) the property is sold for use, consumption, or disposition outside such foreign country, or, in the case of property purchased on

behalf of a related person, is purchased for use, consumption, or disposition outside such foreign country.

"(2) Certain Branch Income.- For purposes of determining foreign base company sales income in situations in which the carrying on of activities by a controlled foreign corporation through a branch or similar establishment outside the country of incorporation of the controlled foreign corporation has substantially the same effect as if such branch or similar establishment were a wholly owned subsidiary corporation deriving such income, under regulations prescribed by the Secretary or his delegate the income attributable to the carrying on of such activities of such branch or similar establishment shall be treated as income derived by a wholly owned subsidiary of the controlled foreign corporation and shall constitute foreign base company sales income of the controlled foreign corporation.

"(3) Related Person Defined.- For purposes of this section a person is a related person with respect to a controlled foreign corporation, if-

"(A) such person is an individual, partnership, trust, or estate which controls the controlled foreign corporation;

"(B) such person is a corporation which controls, or is controlled by, the controlled foreign corporation; or

"(C) such person is a corporation which is controlled by the same person or persons which control the controlled foreign corporation.

For purposes of the preceding sentence, control means the ownership, directly or indirectly, of stock possessing more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote. For purposes of this paragraph, the rules for determining ownership of stock prescribed by section 958 shall apply.

"(e) Foreign Base Company Services Income.- For purposes of subsection (a) (3), the term "foreign base company services income" means income (whether in the form of compensation, commissions, fees, or otherwise) derived in connection with the performance of technical, managerial, engineering, architectural, scientific, skilled, industrial, commercial, or like services which-

"(1) are performed for or on behalf of any related person (within the meaning of subsection (d) (3), and

"(2) are performed outside the country under the laws of which the controlled foreign corporation is created or organized.

The preceding sentence shall not apply to income derived in connection with the performance of services which are directly related to the sale or exchange by the controlled foreign corporation of property manufactured, produced, grown, or extracted by it and which are performed prior to the time of the sale or exchange, or of service directly related to an offer or effort to sell or exchange such property.

"(f) Increase in Qualified Investments in Less Developed Countries.- For purposes of subsection (b) (1), the increase for any taxable year in qualified investments in less developed countries of any controlled foreign corporation is the amount by which-

"(1) the qualified investments in less developed countries (as defined in section 955 (b) of the controlled foreign corporation at the close of the taxable year, exceeds

"(2) the qualified investments in less developed countries (as so defined) of the controlled foreign corporation at the close of the preceding taxable year.

"Sec. 955. WITHDRAWAL OF PREVIOUSLY EXCLUDED SUBPART F INCOME FROM QUALIFIED INVESTMENT.

"(a) General Rules.-

"(1) Amount withdrawn.- For purposes of this subpart, the amount of previously excluded subpart F income of any controlled foreign corporation withdrawn from investment in less developed countries for any taxable year is an amount, equal to the decrease in the amount of qualified investments in less developed countries of the controlled foreign corporation for such decrease does not exceed an amount equal to-

"(A) the sum of the amounts excluded under section 954(b)(1) from the foreign base company income of such corporation for all prior taxable years, reduced by

"(B) (the amount of qualified investments in less developed--) The sum of the amounts of previously excluded subpart F income withdrawn from investment in less developed countries of such corporation determined under this subsection for all prior taxable years.

"(2) Decrease in Qualified Investments.- For purposes of paragraph (1), the amount of the decrease in qualified investments in less developed countries of any controlled foreign corporation for any taxable year is the amount by which-

"(A) the amount of qualified investment in less developed countries of the controlled foreign corporation at the close of the preceding taxable year, exceeds.

"(B) the amount of qualified investments in less developed countries of the controlled foreign corporation at the close of the taxable year,

to the extent the amount of such decrease does not exceed the sum of the earnings and profits for the taxable year and the earnings and profits accumulated for prior taxable years beginning after December 31, 1962. For purposes of this paragraph, if qualified investments in less developed countries are disposed of by the controlled foreign corporation during the taxable year, the amount of the decrease in qualified investments in less developed countries of such controlled foreign corporation for such year shall be reduced by an amount equal to the amount (if any) by which the losses on such dispositions during such year exceed the gains on such dispositions during such year.

"(3) Pro Rata Share of Amount Withdrawn.- In the case of any United States shareholder, the pro rata share of the amount of previously excluded subpart F income of any controlled foreign corporation withdrawn from investment in less developed countries for any taxable year is his pro rata share of the amount determined under paragraph (1).

"(b) Qualified Investments in Less Developed Countries.-

"(1) In General.- For purposes of this subpart, the term "qualified investments in less developed countries" means property which is-

"(A) stock of a less developed country corporation held by the controlled foreign corporation, but only if the controlled foreign corporation owns 10 percent or more of the total combined voting power of all classes of stock of such less developed country corporation;

"(B) an obligation of a less developed country corporation held by the controlled foreign corporation, which, at the time of its acquisition by the controlled foreign corpora-

tion, has a maturity of one year or more, but only if the controlled foreign corporation owns 10 percent or more of the total combined voting power of all classes of stock of such less developed country corporation; or

"C) an obligation of a less developed country.

"(2) Country Ceases to be Less Developed Country.- For purposes of this subpart, property which would be a qualified investment in less developed countries, but for the fact that a foreign country has, after the acquisition of such property by the controlled foreign corporation, ceased to be a less developed country, shall be treated as a qualified investment in less developed countries

"(3) Special Rule.- For purposes of this subpart, a United States shareholder of a controlled foreign corporation may, under regulations prescribed by the Secretary or his delegate, make the determinations under subsection (a) (2) of this section and under subsection (f) of section 954 as of the close of the years following the years referred to in such subsections, or as of the close of such longer period of time as such regulations may permit, in lieu of on the last day of such years. Any election under this paragraph made with respect to any taxable year shall apply to such year and to all succeeding taxable years unless the Secretary or his delegate consents to the revocation of such election.

"(4) Exception.- For purpose of this subpart, property shall not constitute qualified investments in less developed countries if such property is disposed of within 6 months after the date of its acquisition.

"(5) Amount Attributable to Property.- The amount taken into account under this subpart with respect to any property described in paragraph (1) or (2) shall be its adjusted basis, reduced by any liability to which such property is subject.

"(c) Less Developed Country Corporation.-

"(1) In General.- For purposes of this subpart, the term "less developed country corporation" means a foreign corporation which during the taxable year is engaged in the active conduct of one or more trades or businesses and-

"(A) 80 percent or more of the gross income of which for the taxable year is derived from sources within less developed countries; and

"(B) 80 percent or more in value of the assets of which on each day of the taxable year consists of-

"(i) property used in such trades or businesses and located in less developed countries,

"(ii) money, and deposits with persons carrying on the banking business,

"(iii) stock, and obligations which, at the time of their acquisition, have a maturity of one year or more, of any other less developed country corporation,

"(iv) an obligation of a less developed country,

"(v) an investment which is required because of restrictions imposed by a less developed country, and

"(vi) property described in section 956(b)(2).

For purposes of subparagraph (A), the determination as to whether income is derived from sources within less developed countries shall be made under regulations prescribed by the Secretary of his delegate.

"(2) Shipping Companies.- For purposes of this subpart, the term "less developed country corporation" also means a foreign corporation-

"(A) 80 percent or more of the gross income of which for the taxable year consists of-

"(i) gross income derived from, or in connection with, the using (or hiring or leasing for use) in foreign commerce of aircraft or vessels registered under the laws of a less developed country, or from, or in connection with, the performance of services directly related to use of such aircraft or vessels, or from the sale or exchange of such aircraft or vessels, and

"(ii) dividends and interest received from foreign corporations which are less developed country corporations within the meaning of this paragraph and 10 percent or more of the total combined voting power of all classes of stock of which are owned by the foreign corporation, and gain from the sale or exchange of stock or obligations of foreign corporations which

are such less developed country corporations, and

"(B) 80 percent or more of the assets of which on each day of the taxable year consists of (i) assets used, or held for use, for or in connection with the production of income described in subparagraph (A), and (ii) property described in section 956(b)(2).

"(3) Less Developed Country Defined.- For purposes of this subpart, the term "less developed country" means (in respect of any foreign corporation) any foreign country (other than an area within the Sino-Soviet bloc) or any possession of the United States with respect to which, on the first day of the taxable year, there is in effect an Executive order by the President of the United States designating such country or possession as an economically less developed country for purposes of this subpart. For purposes of the preceding sentence, an overseas territory, department, province, or possession may be treated as a separate country. No designation shall be made under this paragraph with respect to-

Australia
Austria
Belgium
Canada
Denmark
France
Germany (Federal
Republic)
Hong Kong
Italy
Japan

Liechtenstein
Luxembourg
Monaco
Netherlands
New Zealand
Norway
Union of South Africa
San Marino
Sweden
Switzerland
United Kingdom

After the President has designated any foreign country or any possession of the United States as an economically less developed country for purposes of this subpart, he shall not terminate such designation (either by issuing an Executive order for that purpose or by issuing an Executive order under the first sentence of this paragraph which has the effect of terminating such designation) unless, at least 30 days prior to such termination, he has notified the Senate and the House of Representatives of his intention to terminate such designation.

Sec. 957. CONTROLLED FOREIGN CORPORATIONS, UNITED STATES PERSONS.

"(a) General Rule.- For purposes of this subpart, the term "controlled foreign corporation" means any foreign corporation of which more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote is owned (within the meaning of section 958 (a)), or is considered as owned by applying the rules of ownership of section 958(b), by United States shareholders on any day during the taxable year of such foreign corporation.

"(c) Corporations Organized in United States Possessions.- For purposes of this subpart, the term "controlled foreign corporation" does not include any corporation created or organized in the Commonwealth of Puerto Rico or a possession of the United States or under the laws of the Commonwealth of Puerto Rico or a possession of the United States if-

"(1) 80 percent or more of the gross income of such corporation for the 3-year period immediately preceding the close of the taxable year (or for such part of such period immediately preceding the close of such taxable year as may be applicable was derived from sources within the Commonwealth of Puerto Rico or a possession of the United States;

"(2) 50 percent or more of the gross income of such corporation for such period, or for such part thereof, was derived from the active conduct within the Commonwealth of Puerto Rico or a possession of the United States of any trades or businesses constituting the manufacture or processing of goods, wares, merchandise, or other tangible personal property; the processing of agricultural or horticultural products or commodities (including but not limited to livestock, poultry, or fur-bearing animals); the catching or taking of any kind of fish or the mining or extraction of natural resources, or any manufacturing or processing of any products or commodities obtained from such activities; or the ownership or operation of hotels.

For purposes of paragraphs (1) and (2), the determination as to whether income was derived from sources within the Commonwealth of Puerto Rico or a possession of the United States and was derived from the active conduct of a described trade or business within the Commonwealth of Puerto Rico or a possession of the United States shall be made under regulations prescribed by the Secretary or his delegate.

"(d) United States Person.-- For purposes of this subpart, the term "United States Person" has the meaning assigned to it by section 7701(a) (30) except that--

"(1) with respect to a corporation organized under the laws of the Commonwealth of Puerto Rico, such term does not include an individual who is a bona fide resident of Puerto Rico, if a dividend received by such individual during the taxable year from such corporation would, for purposes of section 933(1), be treated as income derived from sources within Puerto Rico.

"(2) with respect to a corporation organized under the laws of the Virgin Islands, such term does not include an individual who is a bona fide resident of the Virgin Islands and whose income tax obligation under this subtitle for the taxable year is satisfied pursuant to section 28(a) of the Revised Organic Act of the Virgin Islands, approved July 22, 1954 (48 U. S. C. 1642), by paying tax on income derived from all sources both within and outside the Virgin Islands into the treasury of the Virgin Islands, and

"(3) with respect to a corporation organized under the laws of any other possession of the United States, such term does not include an individual who is a bona fide resident of any such other possession and whose income derived from sources within possessions of the United States is not, by reason of section 931(a), includible in gross income under this subtitle for the taxable year.

"Sec. 958. RULES FOR DETERMINING STOCK OWNERSHIP.

"(a) Direct and Indirect Ownership.--

"(1) General Rule.-- For purposes of this subpart (other than sections 955(b)(1)(A) and (B), 955(c) (2) (ii), and 960(a) (1)), stock owned means--

"(A) stock owned directly, and

"(B) stock owned with the application of paragraph (2).

"(2) Stock ownership through Foreign Entities.-- For purposes of subparagraph (B) of paragraph (1), stock owned, directly or indirectly, by or for a foreign corporation, foreign partnership, or foreign trust or foreign estate (within the meaning of section 7701(a)(31)) shall be considered as being owned pro-

portionately by its shareholders, partners, or beneficiaries. Stock considered to be owned by a person by reason of the application of the preceding sentence shall, for purposes of applying such sentence, be treated as actually owned by such person.

"(3) Special Rule for Mutual Insurance Companies-- For purposes of applying paragraph (1) in the case of a foreign mutual insurance company, the term "stock" shall include any certificate entitling the holder to voting power in the corporation.

"(b) Constructive Ownership.-- For purposes of sections 951(b), 954(d)(3), and 957, section 318(a) (relating to constructive ownership of stock) shall apply to the extent that the effect is to treat any United States person as a United States shareholder within the meaning of section 951(b), to treat a person as a related person within the meaning of section 954(d)(3), or to treat a foreign corporation as a controlled foreign corporation under section 957, except that--

"(1) In applying paragraph (1) (A) of section 318(a), stock owned by a nonresident alien individual (other than a foreign trust or foreign estate) shall not be considered as owned by a citizen or by a resident alien individual.

"(2) In applying the first sentence of subparagraphs (A) and (B), and in applying clause (1) of subparagraph (C), of section 318(a) (2), if a partnership, estate, trust, or corporation owns, directly or indirectly, more than 50 percent of the total combined voting power of all classes of stock entitled to vote of a corporation, it shall be considered as owning all the stock entitled to vote.

"(3) Stock owned by a partnership, estate, trust or corporation, by reason of the application of the second sentence of subparagraphs (A) and (B), and the application of clause (1) of subparagraph (C), of section 318(a)(2), shall not be considered as owned by such partnership, estate, trust, or corporation, for purposes of applying the first sentence of subparagraphs (A) and (B), and in applying clause (1) of subparagraph (C), of section 318(a)(2).

"(4) In applying clause (1) of subparagraph (C) section 318(a)(2), the phrase "10 percent" shall be substituted for the phrase "50 percent" used in subparagraph (C).

"(5) The second sentence of subparagraph (A) and (B), and clause (11) of subparagraph (C), of section 318(a)(2) shall not be applied so as to consider a United States person as owning stock which is owned by a person who is not a United States person.

"Sec. 959. EXCLUSION FROM GROSS INCOME OF PREVIOUSLY TAXED EARNINGS AND PROFITS.

"(a) **Exclusion From Gross Income of United States Persons.**— For purposes of this chapter, the earnings and profits for a taxable year of a foreign corporation attributable to amounts which are, or have been, included in the gross income of United States shareholder under section 951 (a) shall not, when—

"(1) such amounts are distributed to, or
"(2) such amounts would, but for this subsection, be included under section 951(a)(1)(B) in the gross income of,

such shareholder (or any other United States person who acquires from any person any portion of the interest of such United States shareholder in such foreign corporation, but only to the extent of such portion, and subject to such proof of the identity of such interest as the Secretary or his delegate may by regulations prescribe) directly, or indirectly through a chain of ownership described under section 958(a5) be again included in the gross income of such United States shareholder (or of such other United States person).

"Sec. 960. SPECIAL RULES FOR FOREIGN TAX CREDIT.

"Sec. 961. ADJUSTMENTS TO BASIS OF STOCK IN CONTROLLED FOREIGN CORPORATIONS AND OF OTHER PROPERTY.

"Sec. 962. ELECTION BY INDIVIDUALS TO BE SUBJECT TO TAX AT CORPORATE RATES.

"(a) **General rule.**— Under regulations prescribed by the Secretary or his delegate, in the case of a United States shareholder who is an individual and who elects to have

the provisions of this section apply for the taxable year-

"(1) the tax imposed under this chapter on amounts which are included in his gross income under section 951(a) shall (in lieu of the tax determined under section 1) be an amount equal to the tax which would be imposed under section 11 if such amounts were received by a domestic corporation, and

"(2) for purposes of applying the provisions of section 960 (relating to foreign tax credit) such amounts shall be treated as if they were received by a domestic corporation.

"Sec. 963. RECEIPT OF MINIMUM DISTRIBUTIONS BY DOMESTIC CORPORATIONS.

"(a) General rule.- In the case of a United States shareholder which is a domestic corporation and which consents to all the regulations prescribed by the Secretary or his delegate under this section prior to the last day prescribed by law for filing its return of the tax imposed by this chapter for the taxable year, no amount shall be included in gross income under section 951(a)(1)(i) for the taxable year with respect to the subpart F income of a controlled Foreign Corporation, if-

"(1) in the case of a controlled foreign corporation described in subsection (c)(1), the United States shareholder receives a minimum distribution of the earnings and profits for the taxable year of such controlled foreign corporation;

"(2) in the case of controlled foreign corporations described in subsection (c)(2), the United States shareholder receives a minimum distribution with respect to the consolidated earnings and profits for the taxable year of all such controlled foreign corporations; or

"(3) in the case of controlled foreign corporations described in subsection (c)(3), the United States shareholder receives a minimum distribution of the consolidated earnings and profits for the taxable year of all such controlled foreign corporations.

"(b) Minimum Distribution.- For purposes of this section, a minimum distribution with respect to the earnings

and profits for the taxable year of any controlled foreign corporation or corporations shall, in the case of any United States shareholder, be its pro rata share of an amount determined in accordance with the following table:

If the effective foreign tax rate is (percentage)-	The required minimum distribution of earnings and profits is (percentage)
Under 10	90
10 or over but less than 20	86
20 or over but less than 28	82
28 or over but less than 34	75
34 or over but less than 39	68
39 or over but less than 42	55
42 or over but less than 44	40
44 or over but less than 46	27
46 or over but less than 47	14
47 or over	0

Sec. 964. MISCELLANEOUS PROVISIONS.

“(a) Earnings and Profits.- For purposes of this subpart, the earnings and profits of any foreign corporation, and the deficit in earnings and profits of any foreign corporation, for any taxable year shall be determined according to rules substantially similar to those applicable to domestic corporations, under regulations prescribed by the Secretary or his delegate.

“(b) Blocked Foreign Income.- Under regulations prescribed by the Secretary or his delegate, no part of the earnings and profits of a controlled foreign corporation for any taxable year shall be included in earnings and profits for purposes of section 952, 955, and 956, if it is established to the satisfaction of the Secretary or his delegate that such part could not have been distributed by the controlled foreign corporation to United States shareholders who own (within the meaning of section 958(a)) stock of such controlled foreign corporation because of currency or other restrictions or limitations imposed under the laws of any foreign country.

“(c) Records and Accounts of United States Shareholders.-

“(1) Records and Accounts to be Maintained.-The Secretary or his delegate may by regulations require each person who is, or has been, a United States shareholder of a controlled foreign corporation to

maintain such records and accounts as may be prescribed by such regulations as necessary to carry out the provisions of this subpart and subpart G.

"(2) Two or More Persons Required to Maintain or Furnish the Same Records and Accounts with Respect to the Same Foreign Corporation.- Where, but for this paragraph, two or more United States persons would be required to maintain or furnish the same records and accounts as may by regulations be required under paragraph (1) with respect to the same controlled foreign corporation for the same period, the Secretary or his delegate may by regulations provide that the maintenance or furnishing of such records and accounts by only one such person shall satisfy the requirements of paragraph (1) for such other persons.

I N D I C E

	<u>PÁGINAS</u>
PROLOGO.	3
CAPITULO I: <u>INTRODUCCION</u>	
A.- IMPORTANCIA DE LA MATERIA.	7
B.- ESQUEMA A SEGUIR.	10
CAPITULO II: <u>SUMARIO DE LEYES FISCALES INTERNACIONALES.</u>	
A.- CONCEPTOS GENERALES.	16
B.- DIFERENTES ENFOQUES NACIONALES - EN LA IMPOSICION DE LOS INGRESOS EXTRATERRITORIALES DE CIUDADANOS Y RESIDENTES.	20
1.-ASPECTOS GENERALES DE JURISDICCION.	21
2.-JURISDICCION TERRITORIAL.	21
A) RAZONES POR LAS CUALES UN PAIS LIMITARA SU JURISDICCION FISCAL A LOS INGRESOS TERRITORIALES.	22
B) PROBLEMAS ESTRUCTURALES EN LA JURISDICCION TERRITORIAL.	26
3.-JURISDICCION PERSONAL GLOBAL.	30
A) RAZONES POR LAS CUALES UN PAIS EXTENDERA SU JURISDICCION FISCAL A LOS INGRESOS, EXTRATERRITORIALES DE SUS - NACIONALES.	31
B) PROBLEMAS ESTRUCTURALES EN LA JURISDICCION PERSONAL GLOBAL -ALCANCE DE LA JURISDICCION IMPOSITIVA- PERSONAS NATURALES Y PERSONAS JURIDICAS.	34

PÁGINAS

4.-RECONOCIMIENTO DADO A LOS IMPUESTOS PAGADOS O DEBIDOS A OTROS PAÍSES.	46
C.- MANERAS COMO LAS NACIONES GRAVAN LOS INGRESOS TERRITORIALES DE LOS EXTRANJEROS NO-RESIDENTES. .	51
1.-ASPECTOS GENERALES DE JURISDICCIÓN.	51
2.-CATEGORÍAS DE EXTRANJEROS NO RESIDENTES.	52
3.-MÉTODOS PARA DETERMINAR EL IMPUESTO DEL EXTRANJERO NO RESIDENTE.	53
CAPITULO III: <u>EL REFUGIO DE IMPUESTO Y LA SOCIEDAD "TAX HAVEN": SU RAZÓN DE SER.</u>	
A)- CONCEPTOS GENERALES.	57
B.- EJEMPLOS CONCRETOS DE SOCIEDADES TAX HAVEN. RAZONES ECONÓMICAS QUE FAVORECEN SU FUNDACIÓN.	60
1.-RAZONES DE TIPO FISCAL	61
2.-RAZONES DE TIPO COMERCIAL	66
C.- OTRAS RAZONES QUE FAVORECEN LA FUNDACIÓN DE SOCIEDADES "TAX HAVEN".	71
1.-RAZONES DE TIPO POLÍTICO.	71
2.-RAZONES DE TIPO ADMINISTRATIVO.	72
CAPITULO IV: <u>EL REFUGIO DE IMPUESTO Y LA SOCIEDAD "TAX HAVEN": ANÁLISIS Y VALORIZACIÓN. EXAMEN DEL PROYECTO DE LEY NORTEAMERICANO.</u>	
A.- CONCEPTOS GENERALES.	80
B.- ASPECTOS JURISDICCIONALES.	85
C.- ASPECTOS ECONÓMICOS.	90
1.-EN LA BALANZA DE PAGOS.	92
2.-EN EL NIVEL DE DESEMPLEO.	102

	<u>PÁGINAS</u>
3.- EN LA IGUALDAD FISCAL.	103
4.- OTRAS CONSIDERACIONES DE TIPO ECONÓMICO	105
D.- ASPECTOS POLÍTICOS.	108
1.- EN GENERAL.	108
2.- EN HISPANOAMÉRICA.	109
3.- EN PANAMA.	111
E.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	114
1.- ¿QUÉ ES UNA SOCIEDAD CONTROLADA?	114
2.- ¿QUÉ ES UNA TRANSACCIÓN "TAX - HAVEN"?	118
3.- ¿CUALES SON LOS INGRESOS NO DIS- TRIBUIDOS?	122
F.- SECCIONES YA EXISTENTES EN EL CÓ- DIGO DE RENTAS INTERNAS.	124
1.- SECCIÓN 367.	125
2.- SECCIÓN 482.	127
CAPITULO V: <u>RESUMEN GENERAL Y CONCLUSION</u>	130
A.- EL PROBLEMA ESTUDIADO	131
B.- RESUMEN DEL TEMA ESTUDIADO.	131
1.- EL PANORAMA JURÍDICO DONDE OPE- RAN LOS REFUGIOS DE IMPUESTOS Y LAS SOCIEDADES "TAX HAVEN".	131
2.- LOS REFUGIOS DE IMPUESTOS Y LAS SOCIEDADES "TAX HAVEN" COMO INS- TITUCIONES OPERANTES.	135
3.- EL PROBLEMA ANALIZADO EN VIR- TUD DEL ANÁLISIS ESPECÍFICO - DE LA LEGISLACIÓN NORTEAMERI- GANA.	141
C.- CONCLUSIÓN.	146
N O T A S	148
BIBLIOGRAFIA	156

PÁGINAS

APENDICE I: EL PROYECTO DE LEY DE JULIO DE 1961.	164
APENDICE II: ANÁLISIS DE LA NUEVA LEY.	176
APENDICE III: LA NUEVA LEY.	197
I N D I C E	217

- - -